

KATOLICKI UNIWERSYTET LUBELSKI JANA PAWŁA II  
WYDZIAŁ NAUK SPOŁECZNYCH  
INSTYTUT PSYCHOLOGII

**EWELINA MAGDALENA SITKO**

**Nr albumu 127355**

**Wybrane psychologiczne uwarunkowania stylów  
podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości**

Rozprawa doktorska  
napisana na seminarium  
z psychologii różnic indywidualnych pod kierunkiem  
promotora prof. dr hab. Andrzeja Edwarda Sękowskiego  
oraz promotor pomocniczej dr Barbary Cichy-Jasiocha

LUBLIN 2023

## Spis treści

Wstęp.....	4
1. Teoretyczne podstawy podejmowania decyzji.....	10
1.1 Interdyscyplinarne spojrzenie na problematykę podejmowanie decyzji.....	11
1.1.1 Podejmowanie decyzji z punktu widzenia filozofii.....	12
1.1.2 Wpływ osiągnięć z dziedziny matematyki, statystyki i analityki na rozwój teorii decyzji.....	14
1.1.3 Podejmowanie decyzji z punktu widzenia ekonomii.....	15
1.1.4 Podejmowanie decyzji z punktu widzenia neuronauk.....	18
1.2 Wybrane psychologiczne koncepcje podejmowania decyzji.....	21
1.2.1 Podejmowanie decyzji – kwestie terminologiczne.....	22
1.2.2 Klasyczna teoria decyzji.....	24
1.2.3 Strategie w podejmowaniu decyzji.....	25
1.2.4 Teoria perspektywy.....	26
1.2.5 Model podejmowania decyzji oparty na emocjach EIC Jennifer Lerner i in. ....	28
1.2.6 Modele podwójnego procesu.....	30
1.3 Wybrane psychologiczne koncepcje stylów podejmowania decyzji.....	32
1.3.1 Styl poznawczy w podejmowaniu decyzji.....	33
1.3.2 Model procesu decyzyjnego Vincenta Harena.....	36
1.3.3 Styl podejmowania decyzji w koncepcji Alana Rowe i Richarda Mason.....	38
1.3.4 Teoria konfliktu w podejmowaniu decyzji Irvina Janisa i Leo Mann'a.....	39
1.3.5 Styl podejmowania decyzji według koncepcji Susanne Scott i Reginalda Bruce'a.....	40
1.3.6 Model podejmowania decyzji oparty na emocjach EIC a style podejmowania decyzji....	41
2. Wybrane psychologiczne zmienne wyjaśniające style podejmowania decyzji.....	43
2.1 Temperament w podejmowaniu decyzji.....	43
2.1.1 Pojęcie temperamentu.....	44
2.1.2 Temperament w ujęciu Teorii Poszukiwania Doznań Marvina Zuckermana jako zmienna wyjaśniająca style podejmowania decyzji.....	45
2.1.3 Temperament a inne zmienne.....	46
2.2 Afekt pozytywny i afekt negatywny jako cecha w podejmowaniu decyzji.....	50
2.2.1 Pojęcie emocji i afektu.....	51
2.2.2 Afekt pozytywny i afekt negatywny jako cecha ujęciu hierarchicznej teorii afektu Davida Watsona i współpracowników jako zmienna wyjaśniająca style podejmowania decyzji.....	55

2.2.3 Afekt pozytywny i afekt negatywny jako cecha a inne zmienne.....	58
2.3 Style poznawcze w podejmowaniu decyzji.....	62
2.3.1 Pojęcie stylów poznawczych .....	62
2.3.2 Style myślenia w ujęciu Roberta Sternberga jako zmienna wyjaśniająca style podejmowania decyzji .....	64
2.3.3 Style myślenia a inne zmienne.....	66
2.4 Stres psychologiczny i radzenie sobie ze stresem w podejmowaniu decyzji.....	68
2.4.1 Pojęcie stresu psychologicznego.....	68
2.4.2 Radzenie sobie ze stresem jako zmienna wyjaśniająca style podejmowania decyzji.....	70
2.4.3 Radzenie sobie ze stresem a inne zmienne .....	75
2.5 Style podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości .....	76
3. Program badań własnych .....	78
3.1 Problem badawczy, pytania badawcze i hipotezy .....	78
3.2 Model zależności zmiennej wyjaśnianej oraz zmiennych wyjaśniających.....	85
3.3 Narzędzia badawcze .....	87
3.3.1 Kwestionariusz Stylów Podejmowania Decyzji – KSPD (S. Scott i R. Bruce, polska adaptacja E. Sitko) .....	87
3.3.2 Skala poszukiwania doznań ImpsS-8 (G. Webster i L. Crysel, polskie tłumaczenie A. Palacz-Chrisidis) .....	96
3.3.3 Skala Uczuć Pozytywnych i Negatywnych SUPIN C-20 (D. Watson i A. Clark, polska adaptacja P. Brzozowski) w wersji S20 .....	96
3.3.4 Kwestionariusz Stylów Myślenia (R. Sternberg i R. Wagner, polskie tłumaczenie E. Wiśniewska) .....	97
3.3.5 Inwentarz do Pomiaru Radzenia Sobie ze Stresem – Mini-COPE (C. Carver, polska adaptacja Z. Juczyński, i N. Ogińska-Bulik) .....	98
3.3.6 Metryczka (opracowanie własne E. Sitko) .....	99
3.4 Procedura badań .....	99
3.4.1 Kryteria doboru osób badanych .....	99
3.4.2 Sposób przeprowadzenia badań.....	100
3.4.3 Techniki statystycznej analizy danych.....	101
3.5 Charakterystyka grupy badanej .....	102
3.5.1 Płeć badanych .....	102
3.5.2 Wiek badanych.....	102
3.5.3 Wykształcenie .....	103
3.5.4 Stan cywilny.....	103

3.5.5 Sytuacja zawodowa.....	104
4. Analiza wyników badań własnych.....	105
4.1 Style podejmowania decyzji a inne zmienne badane w pracy .....	105
4.1.1 Style podejmowania decyzji a zmienne socjodemograficzne.....	105
4.1.2 Style podejmowania decyzji a zmienne wyjaśniające .....	110
4.2 Uwarunkowania stylów podejmowania decyzji.....	117
4.3 Mediacyjna rola afektu rozumianego jako cechy, stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem relacji temperamentu i stylów podejmowania decyzji .....	127
4.3.1 Szeregową wielokrotną analizę mediacyjną dla adaptacyjnego stylu podejmowania decyzji.....	128
4.3.2 Szeregową wielokrotną analizę mediacyjną dla nieadaptacyjnego stylu podejmowania decyzji .....	136
5. Interpretacja wyników badań własnych.....	148
5.1 Weryfikacja hipotez i dyskusja wyników.....	148
5.2 Próba interpretacji otrzymanych wyników w świetle Modelu podejmowania decyzji opartego na emocjach EIC .....	165
5.3 Aspekt praktyczny stylów podejmowania decyzji .....	169
Zakończenie .....	173
Streszczenie.....	177
Bibliografia.....	179
Spis tabel .....	201
Spis rysunków .....	203
Aneks.....	205

## Wstęp

Podjęcie decyzji jest jedną z podstawowych aktywności człowieka. Każdego dnia dokonujemy szeregu wielu bardziej, lub mniej ważnych decyzji, które umożliwiają nam przetrwanie, przystosowanie, rzutują na satysfakcjonujące relacje społeczne oraz szeroko pojętą satysfakcję z życia. Wybory obecne są więc w każdym aspekcie naszego istnienia – począwszy od decyzji codziennych jak wybór ubrania do pracy, po poważne decyzje związane z karierą czy życiem osobistym. Dokonywanie wyborów od lat cieszy się dużym zainteresowaniem badaczy z różnych dziedzin naukowych od filozofii (Salomon, 1993) do neurologii (Phelps i in., 2014).

Pierwsze rozważania na temat decyzji podejmowane były przez filozofów i badaczy z obszaru matematyki, analityki i statystyki. Teoria decyzji znalazła szerokie zastosowanie także w ekonomii i psychologii, które początkowo rozumiały proces decyzyjny jako wynik operacji matematycznej odbywającej się w ludzkim umyśle. Było to dużym uproszczeniem i sprowadzało podejmowanie decyzji jedynie do operacji poznawczych (Mamcarz, 2009). Pionierskie badania Herberta Simona (1967, 1983) zapoczątkowały rewolucję w obszarze badań nad decyzyjnością i pokazały potrzebę udoskonalenia istniejących modeli. Badacz jako pierwszy zwrócił uwagę na ograniczenia sytuacyjne i poznawcze w teoriach racjonalnego wyboru oraz wskazał wartość uwzględnienia komponentu emocjonalnego w analizie procesu decyzyjnego. Ta krytyczna uwaga zrewolucjonizowała myślenie o procesie decyzyjnym. Wiele przeprowadzonych badań wskazywało na zależność pomiędzy emocjami a podejmowaniem decyzji (Ekman, 2007; Frijda, 1998; Gilbert, 2006; Keltner i in., 2014; Keltner i Lerner, 2010; Lazarus, 1991b; Loewensteina, 2001; Scherer i Ekman, 1984). Z kolei w badaniach neurologicznych potwierdzono, że uszkodzenia neurologiczne zmniejszają zarówno: możliwość odczuwania emocji jak i umiejętność do dokonywania decyzji (Bechara i in., 1999; Damasio 1994).

Podjęcie decyzji nie ma jednego wymiaru, ale jest serią następujących po sobie procesów. Model Kozeleckiego (1977) zakładał, że proces decyzyjny rozpoczyna się od dostrzeżenia różnych alternatyw działania oraz możliwych stanów rzeczy. Następnie ma miejsce określenie prawdopodobieństwa zajścia konkretnych sytuacji oraz ocena ich użyteczności. Osoba dokonująca wyboru poszukuje nowych informacji o kolejnych stanach, prawdopodobieństwach i ich celowości, aż do podjęcia decyzji. Sytuacja decyzyjna jest więc stanem, który powstaje w określonych warunkach motywacyjnych. Jednostka podejmująca decyzję przeżywa trudności dotyczące wyboru sposobu w jaki powinna się zachować. Sytuacja decyzyjna jest relacją, która ma miejsce pomiędzy decydentem a wymaganiami środowiska, którym musi sprostać. Osoba podejmująca decyzję stając w obliczu wyboru, musi przeanalizować dostępne jej alternatywy w odniesieniu do posiadanych informacji,

doświadczenia i przewidywanych konsekwencji. Możliwe staje się także sformułowanie problemu decyzyjnego, a więc dylematu dotyczącego tego, które z możliwych zachowań należy wybrać? Wyróżniamy dwa typy sytuacji decyzyjnych. Pierwszy z nich zakłada sytuację, w której dominuje oddziaływanie środowiska, a drugi taką, w której najważniejsza jest aktywność podmiotu. W pierwszej sytuacji następuje ocena wymagań środowiska oraz swoich możliwości, aby następnie podjąć decyzję. Wybór w sytuacji drugiej zależy od twórczej analizy przyszłych wydarzeń i ich możliwych konsekwencji (Biela i in., 1978).

W wyniku inspiracji klasycznymi teoriami decyzji oraz namysłu nad różnicami indywidualnymi pomiędzy decydentami w psychologii pojawił się termin stylów podejmowania decyzji. Styl decyzyjny został zdefiniowany jako typowy sposób interpretowania sytuacji decyzyjnej i reagowania na nią. Pozwala zrozumieć istniejące wśród ludzi różnice indywidualne w sposobach podejmowania decyzji (Baiocco i in., 2009). Harren (1979) stworzyła pierwszy model zakładający istnienie trzech różnych stylów decyzyjnych. Pierwszy z nich to styl racjonalny, który zakłada podejmowanie decyzji przy użyciu rozsądnego myślenia i logicznej analizy. Drugi został określony jako styl zależny i polega na podejmowaniu decyzji w oparciu o oczekiwania innych osób. Trzeci z nich jest stylem intuicyjnym charakteryzujący się podejmowaniem decyzji pod wpływem stanów afektywnych i emocji. W kolejnych latach Phillips i in. (1984) dodali styl unikający. Zakładali, że nowy konstrukt będzie określał tendencję do unikania lub odraczania decyzji. Styl podejmowania decyzji stał się chętnie podejmowanym obszarem badań na gruncie psychologii (Rowe i Mason, 1987; Mann, 1989).

Najmłodszą koncepcją stylów podejmowania decyzji jest teoria Sussane Scott i Reginalda Bruce'a (1995). Badacze opracowali swoje ujęcie dokonując syntezy wcześniejszych pojęć. Definiowali styl podejmowania decyzji jako wyuczony wzorzec zachowania, który pojawia się w sytuacji decyzyjnej (Bavol'ár i Orosová, 2015). Dowodzili, że styl decyzyjny nie jest cechą osobowości, ale nawykiem do reagowania w pewien typowy dla siebie sposób w konfrontacji z sytuacją decyzyjną. Postulowali istnienie pięciu stylów podejmowania decyzji – racjonalnego, intuicyjnego, zależnego, unikającego i spontanicznego (Scott i Bruce, 1995).

Okazuje się więc, że obszar stylów podejmowania decyzji oraz jego psychologicznych uwarunkowań jest bardzo istotnym zagadnieniem znacząco oddziałującym na ludzkie życie. Wśród wielu badań wpisujących się w nurt psychologii decyzji wciąż mało zbadanym aspektem są style decyzyjne. Temat decyzji, podejmowania decyzji oraz stylów podejmowania decyzji badany był różnorodnymi metodami na gruncie wielu dziedzin naukowych, np. psychologii, psychiatrii, neurologii czy ekonomii. Jednak, pomimo szerokiej liczby publikacji z tego obszaru, problem stylów podejmowania decyzji nie został dotąd podjęty na gruncie polskiej psychologii. Co więcej, sama problematyka psychologicznych uwarunkowań stylów podejmowania decyzji

była do tej pory poruszana przez nieliczne grono naukowców na świecie. Warte uwagi jest więc szersze przyjrzenie się temu mało eksplorowanemu dotychczas obszarowi. Wciąż trudno jednoznacznie stwierdzić jakie czynniki psychologiczne mają największe znaczenie podczas dokonywania wyborów oraz jakie są uwarunkowania stylów podejmowania decyzji. Aspekt stylów podejmowania decyzji jest z kolei tak ważnym i wpisującym się w naszą codzienność zagadnieniem, że rozpoczęcie badań z tego zakresu w polskiej psychologii jest niezwykle ważne. Niosą one także ze sobą szerokie zastosowania aplikacyjne w obszarze szkoleniowym, poradnictwa psychologicznego i psychoterapeutycznego oraz doradztwa zawodowego.

Problematyka stylów podejmowania decyzji jest szczególnie interesująca w kontekście funkcjonowania osób we wczesnej dorosłości. Okres ten wiąże się z przyjęciem na siebie większości obowiązków i przywilejów zarówno w kontekście norm prawnych, jak i norm społeczno-kulturowych. Wczesna dorosłość wiąże się z uzyskaniem pełni autonomii, wzięciem odpowiedzialności za swoje życie i rozluźnieniem relacji z rodziną pochodzenia na korzyść własnej rodziny. Czas ten jest okresem wzięcia pełni odpowiedzialności za swoje wybory, działania i zachowanie. Pojawia się pełna samodzielność w decyzjach i formułowaniu własnych celów, co wiąże się z ukształtowaniem osobowości (Gurba, 2011). Wczesna dorosłość jest więc okresem, w którym podejmowanie decyzji ma ogromne znaczenie. Wybory dokonywane przez młodych dorosłych często mają istotne znaczenie w ich dalszym życiu, zwłaszcza osobistym i zawodowym.

Opierając się na literaturze przedmiotu, a także na własnej intuicji badawczej, Autorka wybrała zmienne wyjaśniające style podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości. W rozprawie przyjęto ich następujące rozumienie:

1. *Temperament, odnoszący się do względnie stałych cech osobowości, występujących u człowieka od wczesnego dzieciństwa i mających swoje odpowiedniki w świecie zwierząt. Będąc pierwotnie zdeterminowany przez wrodzone mechanizmy neurobiochemiczne, temperament podlega powolnym zmianom spowodowanym procesem dojrzewania oraz indywidualnie specyficznym oddziaływaniem między genotypem a środowiskiem (Strelau, 2006, s. 693).*
2. *Afekt pozytywny i afekt negatywny jako cecha charakteryzują się pewną stałością czasową i stabilnością międzysytuacyjną, jego predyktorami są czynniki osobowościowe i temperamentalne (np. neurotyzm, ekstrawersja). Afekt pozytywny dotyczy doświadczania różnych stanów nastroju pozytywnego (np. radości czy entuzjazmu), z kolei afekt negatywny różnego rodzaju stanów nastroju negatywnego (np. smutku czy winy) (Watson, 2000; Fajkowska i Marszał-Wiśniewska, 2009).*
3. *Style myślenia są to preferowane sposoby myślenia decydujące o tym, jak jednostka*

*dysponuje posiadanymi zasobami poznawczymi* (Maczak, 2000, s. 776). Stanowią metapoznawcze procesy odpowiadające za kontrolę i decyzyjność oraz za przebieg pozostałych procesów poznawczych, a jednostka w zależności od różnych sytuacji i różnych okresów swojego życia, może ujawniać różne style funkcjonowania (Sternberg, 1994).

4. Radzenie sobie ze stresem stanowi *stale zmieniające się poznawcze i behawioralne wysiłki (efforts), mające na celu opanowanie (to manage) określonych zewnętrznych i wewnętrznych wymagań, ocenianych przez osobę jako obciążające lub przekraczające jej zasoby*. (Lazarus i Folkman, 1984, s. 141). *Styl radzenia sobie to posiadany przez jednostkę, charakterystyczny dla niej repertuar strategii radzenia sobie z sytuacjami stresowymi* (Heszen-Niejodek, 2005, s. 484). Skłonność do konfrontowania lub unikania źródła stresu jest dyspozycją wrodzoną, same strategie są nabywane na drodze uczenia się.

Wybrane zmienne mają charakter psychologicznych predyktorów stylów podejmowania decyzji. Temperament stanowi zmienną uwarunkowaną genetycznie z obszaru osobowościowego (Strelau, 2004). Afekt pozytywny i negatywny to stabilne cechy emocjonalne, które mają mocny komponent dyspozycyjny (Brzozowski, 2010). Z kolei style myślenia dotyczą obszaru z pogranicza osobowości i funkcji poznawczych (Nosal, 2000). Strategie radzenia sobie ze stresem dotyczą wymiaru funkcjonowania osoby (Heszen-Niejodek, 2005). Uzasadniając wybór zmiennych wyjaśniających należy sięgnąć do modelu podejmowania decyzji opartego na emocjach. Lerner i in. (2015) dokonując syntezy badań z zakresu zależności emocji i podejmowania decyzji z ostatnich lat zaproponowali uogólniony Model podejmowania decyzji oparty na emocjach EIC, który uwzględniał także wkład tradycyjnych teorii racjonalnego wyboru. Badacze zakładali istnienie związku emocji z oceną podejmowanej decyzji, a w efekcie z samą decyzją. Zwracali uwagę także na to jak istotne są różnice indywidualne w indywidualnych cechach decydenta i jaki mają one wkład w cały proces podejmowania decyzji, co stało się inspiracją dla rozważań przedstawionych w tej rozprawie.

W świetle powyższych założeń zasadnym i potrzebnym jest dotarcie do psychospołecznych predyktorów stylów podejmowania decyzji. W tytule rozprawy doktorskiej zastosowano stwierdzenie „uwarunkowania”, co ma za zadanie podkreślić, że głównym celem podjętych badań było poszukiwanie psychologicznych zmiennych, które mają bezpośredni związek z kształtowaniem się stylów podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości.

Głównym problemem badawczym zamyka się w pytaniu: *Jakie psychologiczne zmienne wyjaśniają styl podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości?* Na podstawie założeń teoretycznych sformułowano następujące pytania badawcze: 1. *Jakie istnieją zależności pomiędzy cechami temperamentu a stylami podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości?* 2. *Jakie istnieją zależności pomiędzy afektem jako cechą a stylami podejmowania*

*decyzji u osób we wczesnej dorosłości? 3. Jakie istnieją zależności pomiędzy stylami myślenia a stylami podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości? 4. Jakie istnieją zależności pomiędzy strategiami radzenia sobie ze stresem a stylami podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości? 5. Jakie występują zależności mediacyjne związku temperamentu ze stylami podejmowania decyzji, uwzględniające afekt jako cechę, style poznawcze i style radzenia sobie ze stresem u osób we wczesnej dorosłości?* Postawiono także szesnaście hipotez badawczych związanych z ustaleniem istnienia kierunku i siły związku pomiędzy badanymi zmiennymi. Badania przeprowadzono w formie internetowej na platformie LimeSurvey na terenie całej Polski. Dobór próby był celowy, do badania rekrutowani byli młodzi dorośli w wieku od 20 do 40 lat. Udział w badaniu był dobrowolny i anonimowy.

Niniejsza rozprawa składa się z pięciu rozdziałów. Dwa pierwsze rozdziały dotyczą teoretycznych podstaw dla przeprowadzonych badań. W **Rozdziale 1** zaprezentowano problematykę podejmowania decyzji – przedstawiono interdyscyplinarne spojrzenie na problematykę podejmowania decyzji oraz opisano najważniejsze psychologiczne koncepcje dokonywania wyborów oraz stylów podejmowania decyzji (zmiennej wyjaśnianej). **Rozdział 2** zawiera opis zmiennych wyjaśniających, a więc temperamentu ze szczególnym uwzględnieniem koncepcji poszukiwania doznań, afektu rozumianego jako cecha, stylów myślenia i radzenia sobie ze stresem. W tych częściach Autorka pracy podjęła kwestie terminologiczne i najbardziej znaczące koncepcje teoretyczne dotyczące uwzględnionych zmiennych. Dokonano także szerokiego przeglądu badań, a wyciągnięte wnioski wzbogaciły wiedzę o podejmowanych zmiennych. Część teoretyczną kończy opis grupy badanej – osób w okresie wczesnej dorosłości. W **Rozdziale 3** opisano program badań własnych. Najpierw przedstawiono w nim problemy badawcze, postawione hipotezy oraz zaprezentowano model współzależności zmiennej wyjaśnianej oraz zmiennych wyjaśniających. Dokonano opisu wykorzystanych narzędzi badawcze oraz całą procedurę badań. Na koniec scharakteryzowano badaną próbę. W **Rozdziale 4** przedstawiono wyniki badań własnych: związku między badanymi zmiennymi oraz analizę struktury powiązań między stylami podejmowania decyzji i ich czynnikami determinującymi. Zaprezentowano także rezultaty testowania zaproponowanego modelu mediacji temperamentu i stylów podejmowania decyzji z uwzględnieniem mediatorów w postaci afektu jako cecha, stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem. W **Rozdziale 5** przedstawiono weryfikację postawionych hipotez badawczych. Dokonano interpretacji uzyskanych wyników badań w świetle ustaleń teoretycznych dotyczących podejmowania decyzji oraz aktualnych badań naukowych. Zaprezentowano także interpretację otrzymanych wyników w odniesieniu do Modelu podejmowania decyzji opartego na emocjach EIC (Lerner i in., 2015). Na koniec przedstawiono implikacje praktyczne dla przeprowadzonych badań. W rozprawie zawarto także

## **Zakończenie, Streszczenie, Bibliografia, Spis tabel, Spis rysunków i Aneks.**

Podjęcie tematyki stylów podejmowania decyzji jest nie tylko ciekawym obszarem badań, ale także interesującym zagadnieniem wnoszącym wiele do współczesnej wiedzy psychologicznej. Niniejsza rozprawa może przyczynić się do eksploracyjnej próby odnalezienia psychologicznych uwarunkowań nie tylko stylów podejmowania decyzji, ale dokonywania wyborów w ogóle. Wyniki przeprowadzonych badań ujawniły wiele istotnych korelacji pomiędzy badanymi cechami temperamentu (impulsywnością i poszukiwaniem wrażeń) oraz stylami podejmowania decyzji – stylem racjonalnym, intuicyjnym, spontanicznym, zależnym i unikającym. Afekt pozytywny oraz afekt negatywny także okazały się być istotnie związane z dokonywaniem wyboru. Zaobserwowano także wiele ciekawych, istotnych korelacji pomiędzy trzynastoma stylami myślenia oraz wszystkimi strategiami radzenia sobie ze stresem a poszczególnymi wymiarami stylów podejmowania decyzji. Analizy potwierdziły także, że istnieją ścieżki mediacji, w których każda ze zmiennych zależnych (afekt jako cecha, style myślenia i strategie radzenia sobie ze stresem) pełni rolę mediatora w relacji temperamentu i stylów podejmowania decyzji.

Rezultaty przeprowadzonych badań mogą stać się interesującym źródłem wiedzy zarówno dla teoretyków zajmujących się tematyką decyzyjności, ale również praktyków udzielających pomocy psychologicznej, doradztwa zawodowego lub osób zajmujących się szkoleniami. Jednocześnie możliwa stała się dalsza eksploracja tematyki podejmowania decyzji w badaniach indywidualnych i grupowych za pomocą kwestionariusza, którego adaptacja zostanie przedstawiona w tej rozprawie.

Redakcja tekstu oraz raportów z przeprowadzonych badań zostały wykonane zgodnie ze standardami edytorskimi naukowych tekstów psychologicznych w oparciu o zasady APA (Skimina i in., 2022).

## 1. Teoretyczne podstawy podejmowania decyzji

Dokonywanie wyborów jest aspektem życia, który towarzyszy nam każdego dnia. Okazuje się, że od naszych decyzji zależy nie tylko to, jak będzie wyglądała nasza codzienność, ale także czy będzie ona dla nas satysfakcjonująca. Część wyborów bywa podejmowana w sposób automatyczny, niezauważalny, inne wymagają długiego namysłu i dogłębnej analizy.

Podejmowanie decyzji ma ogromne znaczenie w kontekście zdolności adaptacyjnych. Wybieranie satysfakcjonujących dla jednostki wariantów decyzyjnych zależne jest od zdolności integracji bodźców sensorycznych, czynników osobowościowych i motywacyjnych oraz przewidywania konsekwencji swoich działań. Problematyce decyzyjności od lat przypatrują się specjaliści różnych dziedzin. Pełne zrozumienie procesu decyzyjnego wymaga rozpatrzenie go na płaszczyźnie wielu nauk – psychologii, neurobiologii, ekonomii, matematyki oraz filozofii (Jaracz i Borkowska, 2010).

Teoria decyzji jest wspólnym obszarem zainteresowań wielu badaczy z różnych dziedzin naukowych. W drugiej połowie XX wieku decyzyjność stała się obiektem badań w dziedzinach ekonomii, psychologii społecznej i poznawczej, później także neuropsychologii i psychiatrii (Jaracz i Borkowska, 2012). Herbert Simon (1967, 1983) zapoczątkował rewolucję w zakresie badań dotyczących decyzji, zwracając uwagę na zjawisko ograniczonej racjonalności. Mówił o tym, że potrzeba koncepcji, która udoskonalałyby istniejące modele racjonalnego wyboru o ograniczenia poznawcze i sytuacyjne. Simon zaznaczał, że modele te nie będą pełne bez uwzględnienia komponentu emocjonalnego. Ta krytyczna uwaga rzeczywiście znacząco wpłynęła na historię badań nad podejmowaniem decyzji (Lerner i in., 2015).

Pierwszy rozdział rozprawy doktorskiej podzielono na trzy części. Pierwsza odnosi się do interdyscyplinarnego spojrzenia na problematykę podejmowania decyzji. Przedstawione w tej części rozważania teoretyczne mają na celu podkreślenie tego, że zanim psychologia zaczęła systematycznie badać podejmowanie decyzji, temat ten interesował naukowców z innych dyscyplin. Psychologia ubogaciła teorię decyzyjności o zwrócenie uwagi na szereg czynników, które mają duże znaczenia w procesie decyzyjnym, ale niekoniecznie są racjonalne, np. emocje, czy impulsywność.

Druga część rozdziału zawiera wybrane psychologiczne koncepcje podejmowania decyzji, z kolei trzecia, dotyczy koncepcji stylów podejmowania decyzji. Opis podejmowania decyzji w różnych ujęciach teoretycznych miał na celu pokazanie szerszego tła dla koncepcji stylów podejmowania decyzji oraz wskazania jej wkładu tą bardzo złożoną i interdyscyplinarną teorię decyzji.

## 1.1 Interdyscyplinarne spojrzenie na problematykę podejmowanie decyzji

Pierwsze modele podejmowania decyzji miały zastosowanie podczas II wojny światowej. Opracowano wtedy militarne sposoby podejmowania decyzji strategicznych, które okazały się bardzo skuteczne w odniesieniu do działań wojskowych. Zostały przeniesione na grunt ekonomii, a później także innych nauk, gdzie ewoluowały w miarę upływu czasu, kolejnych badań i nowych możliwości technicznych (Malewska, 2014).

Rozważania dotyczące procesu podejmowania decyzji łączą dorobek intelektualny wielu dyscyplin naukowych. Ekonomiści poszukują możliwie najskuteczniejszych sposobów dokonywania wyboru, które przyniosą najwięcej zysków i najmniej strat. Aby zoptymalizować przebieg procesów decyzyjnych i zwiększyć ich jakość stosowane są matematyczne i statystyczne metody wywodzące się z nauk technicznych i matematyczno-przyrodniczych. Rozwój neuronauk przyczynił się do odnalezienia struktur mózgu odpowiadających za racjonalne decyzji. Z kolei filozoficzne rozważania zwracają uwagę na etyczny wymiar decyzji.

W tej części rozprawy zostanie przedstawione interdyscyplinarne spojrzenie na teorię decyzji – z punktu widzenia filozofii, nauk matematycznych, ekonomii i neuronauk.

Teoria decyzji jest wspólnym obszarem zainteresowań wielu badaczy z różnych dziedzin naukowych. W drugiej połowie XX wieku decyzyjność stała się obiektem badań w dziedzinach ekonomii, psychologii społecznej i poznawczej, później także neuropsychologii i psychiatrii (Jaracz i Borkowska, 2012). Herbert Simon (1967, 1983) zapoczątkował rewolucję w zakresie badań dotyczących decyzji, zwracając uwagę na zjawisko ograniczonej racjonalności. Mówił o tym, że potrzeba koncepcji, która udoskonalałyby istniejące modele racjonalnego wyboru o ograniczenia poznawcze i sytuacyjne. Simon zaznaczał, że modele te nie będą pełne bez uwzględnienia komponentu emocjonalnego. Ta krytyczna uwaga rzeczywiście znacząco wpłynęła na historię badań nad podejmowaniem decyzji (Lerner i in., 2015).

Pierwszy rozdział rozprawy doktorskiej podzielono na trzy części. Pierwsza odnosi się do interdyscyplinarnego spojrzenia na problematykę podejmowania decyzji. Przedstawione w tej części rozważania teoretyczne mają na celu podkreślenie tego, że zanim psychologia zaczęła systematycznie badać podejmowanie decyzji, temat ten interesował naukowców z innych dyscyplin. Psychologia ubogaciła teorię decyzyjności o zwrócenie uwagi na szereg czynników, które mają duże znaczenia w procesie decyzyjnym, ale niekoniecznie są racjonalne, np. emocje, czy impulsywność.

Druga część rozdziału zawiera wybrane psychologiczne koncepcje podejmowania decyzji, z kolei trzecia, dotyczy koncepcji stylów podejmowania decyzji. Opis podejmowania decyzji w różnych ujęciach teoretycznych miał na celu pokazanie szerszego tła dla koncepcji stylów podejmowania decyzji oraz wskazania jej wkładu tą bardzo złożoną i interdyscyplinarną teorię

decyzji.

### **1.1.1 Podejmowanie decyzji z punktu widzenia filozofii**

Filozofowie od zawsze podejmowali w swoich rozważaniach kwestię decyzyjności. Arystotelesowska koncepcja złotego środka była kryterium racjonalnego wyboru pomiędzy dwiema skrajnymi alternatywami. Platon dowodził, że państwami powinni rządzić filozofowie, a więc ludzie najmądrzejsi, którzy mieli szansę podejmować, optymalne dla kraju, decyzje polityczne. Wiele szkół filozoficznych poszukiwało takiej drogi życia i dokonywania wyborów, która miała zapewnić szczęście. Epikurejczycy zalecali w decyzjach kierować się przyjemnością, stoicy żyć w zgodzie z naturą, zaś sceptycy poddawać wszystko pod wątpliwość (Woleński, 2014).

Początki badań z zakresu teorii decyzji mają związek z powstaniem rachunku prawdopodobieństwa i jego włączeniem w zagadnienia praktyczne. Blaise Pascal był autorem słynnego zakładu mówiącego o tym, że rozsądną decyzją jest uwierzenie w istnienie Boga, a Daniel Bernoulli po raz pierwszy wykorzystał pojęcie użyteczności dla analizy racjonalności wyboru. Pierre Laplace opracował zasadę racji niedostatecznej, zakładającą, że jeśli nie można oszacować kwantytatywnie (ilościowo) prawdopodobieństwa, która z alternatyw będzie miała miejsce, należy przyjąć, że wszystkie są jednakowo prawdopodobne. Rozważania Pascala, Bernoulliego i Laplace'a miały związek z pojęciem prawdopodobieństwa, dlatego stały się ważne w rozwoju teorii decyzji. Z kolei twierdzenie Thomasa Bayesa, ustalające zależności pomiędzy prawdopodobieństwem *a priori* a prawdopodobieństwem *a posteriori*, jest dzisiaj jednym z najważniejszych fundamentów teorii decyzji, teorii gier i statystyki matematycznej (Woleński, 2014).

Adam Smith, pod wpływem rozwoju ekonomii teoretycznej założył, że niewidzialna ręka rynku ustala sposób funkcjonowania ekonomiki i dba o równowagę pomiędzy popytem i podażą. Smith dowodził, że idealny sukces gospodarczy wymaga racjonalnego zachowania i podejmowania rozsądnych decyzji przez graczy gospodarczych. Rozwój ekonomii w XIX wieku przyczynił się do powstawania nowych koncepcji warunków równowagi Vilfredo'a Pareto oraz użyteczności krańcowej i oczekiwanej Williama Javonsa, Carla Menger i Leona Walrasa. Wspomniane teorie miały związek z subiektywizmem i psychologizmem, co wpływało na to, że podkreślały wartość użyteczności, jako stopnia osobistej satysfakcji decydenta. Kolejne poszukiwania miały na celu znalezienie sposobu na wzięcie pod uwagę postaw decydenta czym próbowali się zajmować psychologowie, filozofie i logicy opracowujący podstawy logiki indukcji. W etyce i prawoznawstwie duże znaczenie zaczęło odgrywać pojęcie utilitaryzmu i pragmatyzmu. Spopularyzowano pojęcie użyteczności i ideę skutecznego działania (Woleński,

2014). Filozofia patrzy na decyzję na dwa sposoby. Rozumie ją jako czynność, czyli decydowanie, albo jako jej wytwór, czyli decyzję. Podejmując decyzję podmiot kieruje się określonym kryterium decyzyjnym, w teoriach filozoficznych najczęściej mamy do czynienia z kryterium moralnym, kryterium odwołującym się do użyteczności lub innych kryteriów pragmatycznych. Istnieją kryteria absolutne (np. etyczne) oraz relatywne (np. standardy podejmowania decyzji ekonomicznych, politycznych czy militarnych) (Woleński, 2014).

Klemens Szaniawski był szczególnie zainteresowany pojęciem racjonalności. Uważał, że istnieje możliwość racjonalnego rozstrzygnięcia sporów etycznych, zakładająca nadawanie wag wartościom każdego z wyborów. Trudnością tego podejścia okazało się to, że każdy decydent w inny sposób wartościuje swoje cele i konsekwencje wyborów. Problem decyzji etycznej dotyczy rozbieżności pomiędzy porównywaniem konsekwencji alternatywnych czynów w świetle różnych norm postępowania akceptowanych przez decydenta. Normy te mogą wyznaczać więcej niż jedną skalę wartości, co może prowadzić do konfliktu wartości. Zastosowanie klasycznych modeli podejmowania decyzji racjonalnych przy założeniu niepewności skutków i ich różnego wartościowania, może okazać się niewykonalne (Gasparski, 2006; Szaniawski, 1967)

Szaniawski uważał, że decyzja jest zarazem wyborem i postanowieniem, co zakłada pewną rozbieżność pomiędzy wyborem a działaniem. Filozof zauważył, że często decydujemy się na coś zupełnie innego, niż postanowiliśmy (Woleński, 2014). Współcześnie filozofia przyjmuje, że pojęcie decyzji to akt wyboru, który zakłada zbiór możliwych alternatyw, z których tylko jedna może zostać wybrana. Skutki decyzji nie są rozstrzygane, zależą od różnych czynników i nie mają wpływu na decydenta. Istotna jest treść wyboru jednostki i sam akt wyboru. Miała tutaj miejsce zasadnicza zmiana. W tradycyjnym ujęciu teoria decyzji nakierowana była na cel, we współczesnym podejściu znaczenie ma przede wszystkim decydent, cel jest dopełnieniem działania i decyzji o wyborze. Osoba podejmująca decyzję musi zdecydować, które skutki ocenia najwyżej. Decydent nadaje alternatywom wartości ze względu na ich konsekwencje. Racjonalność pozwala na pewien rodzaj pewności i stabilności. W koncepcji Szaniawskiego decyzja ma związek z racjonalnością. W konkretnych sytuacjach wskazuje na działania i wartości, którymi kieruje się decydent. Nie musi to oznaczać tylko racjonalnego i rozumowego działania, ale pozwala na dodatkowy czynnik w procesie decyzyjnym – ocenę działania i skutków podjętych działań. Zachowania decydenta i jego decyzje mają związek z kształtowaniem osobowości, poprzez selekcję wartości (Woleński, 2014).

### **1.1.2 Wpływ osiągnięć z dziedziny matematyki, statystyki i analityki na rozwój teorii decyzji**

Zainteresowanie teorią decyzji przez badaczy zajmujących się matematyką, analityką i statystyką pozwoliło na stworzenie modeli procesu decyzyjnego. *Modelem nazywamy ogólnie opis myślowy (wewnętrzny) lub postaciowy (diagramy, wzory matematyczne itp.) będący reprezentacją pewnej klasy zjawisk wyodrębnionych z kontekstu przez obserwatora za pomocą systemu pojęć* (Rebizant, 2012, s.31). Modelem decyzyjnym jest analityczne odwzorowanie problemu decyzyjnego za pomocą modelu matematycznego, statystycznego, ekonomicznego czy psychologicznego. Decydent w procesie decyzyjnym powinien wybrać najlepszą opcję z grupy dopuszczalnych decyzji, które spełniają określone kryteria. Wariantem dopuszczalnym jest decyzja spełniająca wszystkie założone warunki. Kryterium decyzyjnym jest z kolei przyporządkowanie do konkretnej decyzji ilościowej lub jakościowej miary korzyści, użyteczności, kosztów i zysków (Rebizant, 2012).

Drzewa decyzyjne są przykładem modelu decyzyjnego pozwalającego w uporządkowany, graficzny sposób, przedstawić hierarchiczny ciąg zdarzeń zależnych i niezależnych od decydenta. Przedstawia się go za pomocą grafu, który składa się z korzenia, węzłów oraz liści. Korzeń drzewa symbolizuje wybrany atrybut, natomiast poszczególne gałęzie reprezentują jego wartość (Bujak, 2008). Przedstawienie modelu w postaci drzewa decyzyjnego ułatwia analizę wszystkich elementów ważnych podczas procesu decyzyjnego. Pozwala na sprawne określenie wariantów decyzyjnych i ich konsekwencji. W trakcie budowy drzewa możliwe jest uwzględnienie warunków koniecznych do podjęcia decyzji. Drzewo zawiera także prawdopodobieństwo i koszty poszczególnych wariantów decyzyjnych, co prowadzi do zwiększenia szans na podjęcie maksymalnie racjonalnej decyzji. Stosowanie omawianego modelu pozwala na uproszczenie oceny sytuacji decyzyjnej i jednoczesną analizę wielu alternatyw i kryteriów ich oceny. Drzewa decyzyjne pozwalają także na przeprowadzenie analizy wielowariantowej, możliwe jest także wykorzystanie ich w komputerowych systemach wspomagania decyzji (Rebizant, 2012). Procedura analitycznej hierarchizacji proponuje model decyzyjny przedstawiony w postaci drzewa decyzyjnego. Główny problem (lub problemy złożone) zostają rozdzielone na problemy prostsze z określeniem hierarchicznych zależności pomiędzy tymi problemami. Wierzchołek drzewa jest celem, gałęzie przedstawiają kryteria decyzyjne, a ostatni poziom reprezentuje alternatywy decyzyjne do wyboru (Rebizant, 2012). Wynikiem analizy jest określenie rankingu alternatyw z użyciem subiektywnych ocen otrzymanych z analizy problemów rangi niższej. Ostateczne rozwiązanie jest zaakceptowane po uwzględnieniu wag poszczególnych kryteriów (Rebizant, 2012).

Programowanie liniowe i programowanie wielokryterialne są metodami działu matematyki dotyczącego badań operacyjnych. Pozwalają na zamknięcie skomplikowanego

problemu decyzyjnego w odpowiedniej funkcji matematycznej i dokonanie optymalnego wyboru. Metoda programowania liniowego pozwala na poszukiwanie rozwiązań dla problemów o wielu zmiennych z założeniem tylko jednego kryterium. Programowanie wielokryterialne pozwala na znalezienie rozstrzygnięcia optymalnego względem wielu kryteriów jednocześnie (Rebizant, 2012).

Teoria gier zajmująca się poszukiwaniem najlepszej decyzji jest jednym z działów matematyki. Poszukuje sposobu wyboru najlepszej alternatywy w przypadku konfliktu interesów. Grą nazywana jest dowolna sytuacja konfliktowa, w której poszukuje się rozwiązania. Graczem (uczestnikiem gry) może być osoba, która rozważając warunki gry i strategię przeciwnika, szuka właściwej drogi postępowania i najlepszego rozwiązania. Każdy ruch graczy jest nagradzany lub karany. Nagrody i kary są określone w regułach gry w tabeli wypłat wyrażonych w ustalonych jednostkach. W literaturze spotyka się różne rodzaje gier. Główny podział związany jest z wyróżnieniem gier: o sumie stałej lub zmiennej, sprawiedliwych i niesprawiedliwych o sumie zerowej i niezerowej. Opis każdej gry posiada uczestników gry, możliwości postępowania graczy, opis dostępnych dla graczy informacji i określenie celów każdego z graczy. Zakłada się, że uczestnicy gry postępują „racjonalnie”, czyli dysponują doskonałą pamięcią oraz dużą możliwością przetwarzania informacji (posiadają zdolności obliczeniowe). Potrafią także określić, który z wyników gry jest „lepszy” i ustalić odpowiednią dla siebie strategię. Świadomi są sposobu postępowania innych graczy i wiedzą, że przeciwnicy kierują się zasadą maksymalizacji własnych korzyści. W grach osobowych wygrane każdego z graczy (w zależności od strategii i ruchów przeciwnika), zapisywane są w tzw. macierzach wypłat. W grach nieosobowych uczestnikami są stany i zdarzenia, które są konkurencyjnymi rozwiązaniami danego problemu. Celem gry jest wybór najlepszego rozwiązania spośród rozważanych alternatyw (Rebizant, 2012).

### ***1.1.3 Podejmowanie decyzji z punktu widzenia ekonomii***

Proces podejmowania decyzji na gruncie ekonomii rozpatrywany jest na dwa sposoby: jak powinny być podejmowane decyzje? Oraz: jak są podejmowane decyzje i dlaczego właśnie w ten sposób? Odpowiedzią na pierwsze z postawionych pytań jest zbiór zasad, norm i algorytmów należących grupy preskryptywnych (normatywnych) modeli podejmowania decyzji. Wyjaśnieniem drugiego pytania są opisy rzeczywistych przebiegów dokonywania wyboru należące do grupy modeli deskryptywnych (opisowo-wyjaśniających) (Holska, 2016).

Normatywne modele podejmowania decyzji opierają się na założeniu, że człowiek jest istotą racjonalną. Decydent postępujący zgodnie z odpowiednim algorytmem powinien znaleźć najlepsze rozwiązanie w świetle przyjętych wcześniej kryteriów. Narzędziem umożliwiającym

podjęcie decyzji jest dedukcyjna metoda postępowania badawczego. Polega ona na przejściu od ogólnych i abstrakcyjnych założeń do formułowania szczegółowych prawidłowości, aż do konkretnego sposobu postępowania (Malewska, 2014). Preskryptywne modele podejmowania decyzji zakładają istnienie racjonalności na różnych etapach i w różnych obszarach procesu decyzyjnego. Racjonalność dotyczy warunków i założeń, które muszą zostać spełnione, aby decyzja należała do racjonalnych, zaleceń praktycznych (jak powinien zachowywać się decydent) oraz modeli zachowań decyzyjnych.

Warunki decyzyjne odnoszą się do osoby decydenta, charakteru problemu decyzyjnego oraz sposobów użytych do rozwiązania problemu. Decydent powinien posiadać absolutną wiedzę dotyczącą wszelkich aspektów sytuacji decyzyjnej, systematycznie poszukiwać, przechowywać i analizować wszystkie dostępne informacje, zauważać każdą z alternatyw rozwiązania problemu decyzyjnego i porównywać je pod względem wykonalności, wystarczalności oraz ich konsekwencji. W efekcie decydent powinien wybrać jedno, najlepsze rozwiązanie, które przyniesie mu jak najwięcej korzyści. Osoba podejmująca decyzję powinna w doskonale identyczny sposób analizować wszystkie dostępne warianty decyzji i brać pod uwagę te same informacje. Ponadto, decydent powinien charakteryzować się jasnym i spójnym systemem wewnętrznych preferencji, który pozwoli mu sprawiedliwie oceniać poszczególne warianty. Problem decyzyjny także musi mieć charakter racjonalny. Modele normatywne zakładają, że w określonym czasie istnieje tylko jeden problem decyzyjny oraz jeden decydent. Problem ten posiada minimalny poziom niepewności. Możliwe jest określenie wszystkich czynników opisujących problem, ich zależności i współzależności oraz przedstawienia tych związków za pomocą równań matematycznych. Decydent nie posiada ograniczeń czasowych i finansowych. Głównym kryterium wyboru jest maksymalizacja zysku lub minimalizacja strat (Malewska, 2014).

W toku wielu rozważań i badań nie udało się wypracować jednego normatywnego modelu podejmowania decyzji. Głównym zastrzeżeniem wobec modeli preskryptywnych jest ich nadmierna schematyczność i redukcjonizm. Nie mają one wiele wspólnego z rzeczywistymi ludzkimi zachowaniami. Ich sztywne wymagania często przekraczają możliwości osoby podejmującej decyzję (Holska, 2016). Niedoskonałości modeli preskryptywnych zainspirowały badaczy do stworzenia koncepcji alternatywnych – deskryptywnych (opisująco-wyjaśniających) lub behawioralnych. Pozwoliły one na wyjaśnienie tego, w jaki sposób podejmowane są decyzje i dlaczego procesy decyzyjne mają właśnie taki przebieg. Badacze opierali się na indukcyjnym charakterze postępowania – od badania indywidualnych przypadków do formułowania uogólnionych wniosków. Istotne stało się opisanie i wyjaśnienie realnych procesów decyzyjnych (Holska, 2016; Malewska, 2014).

Modele ograniczonej racjonalności (np. model suboptymalizacji Simona) są przykładami koncepcji deskryptywnych. Modele ograniczonej racjonalności opierają się na interpretacji zachowań osób podejmujących decyzje i ich ograniczeń, wynikających z braków poznawczych. Modele heurystyczne z kolei charakteryzują się odejściem od sztywnych zasad i norm przyjętych w racjonalnym działaniu na korzyść wspierania kreatywności (Holska, 2016).

Pionierem zmian w normatywnych teoriach podejmowania decyzji jest Simon. Jego model suboptymalizacji powstał na bazie sceptycyzmu wobec proponowanych przez ekonomistów sztywnych i schematycznych zasad dotyczących podejmowania decyzji. Badacz jest autorem koncepcji ograniczonej racjonalności, która stała się podstawą obecnego sposobu rozumienia podejmowania decyzji. Simon dowodził, że procesy decyzyjne służą adaptacji do otoczenia. Zakładał, że osoba podejmująca decyzję posiada jedynie częściową wiedzę na temat swojego otoczenia oraz ograniczone możliwości przetwarzania informacji. Procesy podejmowania decyzji ukierunkowane są na rozwiązania satysfakcjonujące dla przetrwania jednostki. Nie zawsze gwarantują maksymalny zysk. Autor zwrócił uwagę, że zrozumienie procesów podejmowania decyzji wymaga przyjrzenia się zdolnościom decydenta i ograniczeniom jego indywidualnych procesów poznawczych, oraz właściwościom środowiska (Simon, 1956).

Simon poddał krytyce proponowany przez ekonomistów model człowieka ekonomicznego (*homo oeconomicus*). Uważał, że założenie, że decydent we wszystkich działaniach kieruje się zasadą maksymalizacji użyteczności, nie ma odzwierciedlenia w rzeczywistości. Badacz zaproponował alternatywną koncepcję *homo satisfaciendus*, człowieka, który dąży do osiągnięcia zadowalającego go minimum. Taki decydent wybiera pierwszy wariant, który spełnia założone przez niego kryteria i rezygnuje z dalszych poszukiwań, chociaż być może, przyniosłyby one lepsze rozwiązanie. Mogłoby się wydawać, że ograniczona racjonalność dotyczy dokonywania wyborów pod wpływem emocji lub wybierania wariantów irracjonalnych. Nie jest to jednak prawdą. Odpowiada ona na ograniczenia, które w realnym świecie są nieustannie związane z procesem decyzyjnym. W rzeczywistości decydenci niejednokrotnie muszą dokonywać wyborów opierając się jedynie na częściowej wiedzy dotyczącej wariantów decyzji i ich konsekwencji. Nawet posiadanie absolutnej wiedzy o alternatywach i skutkach decyzji nie musi oznaczać wyboru najlepszej alternatywy, ponieważ ludzki umysł ma ograniczone możliwości w obszarze analizowania, zapamiętywania i rozumienia (Simon, 1956). Przeszkody dotyczące ludzkich możliwości obliczeniowych to poznawcze ograniczenia racjonalności (Bolesta-Kukułka, 2000).

Simon (1956) dowodził, że człowiek często dąży do realizacji nie jednego, ale kilku celów jednocześnie. Cele te nie zawsze są ze sobą zbieżne. Decydent, nie posiadający

kompletnej i wiarygodnej wiedzy o wszystkich wariantach, skupia się na rozwiązaniach najłatwiej dostępnych. Ograniczone zdolności intelektualnego uniemożliwiają mu dokonanie wszechstronnych analiz. Z powodu tych ograniczeń osoba podejmująca decyzje nie może kierować się zasadą optymalizacji (wyborem najlepszym z możliwych), ale poprzestaje na pierwszym wyborze, który spełni jego oczekiwania. Opisane zjawisko nazywa się motywacyjnym ograniczeniem racjonalności (Bolesta-Kukułka, 2000). Odnalezienie satysfakcjonującego rozwiązania kończy proces decyzyjny, chociaż dalsze poszukiwania mogłyby pozwolić na lepszy rezultat (Holska, 2016).

Istotnym elementem modelu Simona (1956) jest reguła zatrzymania. W rzeczywistym świecie decydent nie posiada od razu pełnej wiedzy dotyczącej alternatyw – o różnych wariantach dowiaduje się po kolei. Reguła zatrzymania pozwala na skończenie procesu poszukiwania rozwiązań i podjęcie decyzji. Decydent nie ma pewności, czy zna wszystkie alternatywy i czy dalsze poszukiwania nie wyłoniłyby lepszej opcji. Mając to na uwadze osoba podejmująca decyzje ustala, jaki poziom zaspokojenia jej potrzeb uzna za satysfakcjonujący. Poszukiwania zostają przerwane w momencie odnalezienia alternatywy spełniającej te założenia. Kiedy przy niewielkim wysiłku decydent może znaleźć lepsze rozwiązania, jego oczekiwania rosną. Maleją, kiedy poszukiwania nie przynoszą oczekiwanych efektów (Holska, 2016).

Od lat 50. XX wieku na gruncie badań i dyskusji dotyczących racjonalności przedmiotów gospodarczych rozwija się psychologiczny nurt w ekonomii nazywany ekonomią behawioralną. Ekonomiści behawioralni są zdania, że sposób zachowania ludzi ma zasadnicze znaczenie dla teorii ekonomii. Kwestionują oni założenie, że podmioty gospodarcze charakteryzuje racjonalność instrumentalna. Nie zgadzają się z tezą, że ludzie opierając się na odpowiedniej wiedzy i umiejętnością logicznego myślenia będą dążyć do optymalnego wykorzystania zasobów, które posiadają. Ekonomia behawioralna na podstawie analiz realnych zachowań i możliwości ludzi podejmuje próby wyjaśniania jak przebiegają procesy decyzyjne. Zaznaczają, że sposób zachowania konsumentów, przedsiębiorstw, rynków i gospodarki, zależą od czynników psychologicznych (Wärneryd, 2004).

#### ***1.1.4 Podejmowanie decyzji z punktu widzenia neuronauk***

Postęp w dziedzinie neuronauk i medycyny oraz osiągnięcia techniki dały szansę na przyjrzenie się problematyce decyzyjności z punktu widzenia biologicznego. Badania pacjentów z uszkodzeniami mózgu z zastosowaniem nowoczesnych technik neuroobrazowania pozwoliły na poznanie udziału poszczególnych struktur mózgu w procesie podejmowania decyzji (Jaracz i Borkowska, 2010). Zaburzenia podejmowania decyzji stały się obiektem badań neurologów, neuropsychologów i psychiatrów. Zauważono, że pacjenci z obustronnymi uszkodzeniami

przysiódkowych części płatów czołowych wskazywali poważne trudności w obszarze podejmowania decyzji w sferze osobistej i zawodowej. Jednocześnie pacjenci ci osiągnęli prawidłowe wyniki w testach inteligencji, zadaniach sprawdzających pamięć i z łatwością rozwiązywali stawiane przed nimi dylematy moralne (Jaracz i Borkowska, 2012).

Badania wskazują, że w przebieg procesu podejmowania decyzji zaangażowanych jest wiele obszarów mózgu. Główną rolę w procesach i ich koordynacji upatruje się w funkcjonowaniu kory przedczołowej. Badania neuropsychologiczne i neuroobrazowe wskazują szczególnie na obszary kory okołoczodołowej, grzbietowo-bocznej kory przedczołowej oraz przednią korę zakrętu obręczy (Jaracz i Borkowska, 2010).

Badania związku kory okołoczodołowej i decyzyjności zapoczątkowane zostały przez obserwację pacjentów z uszkodzeniami tego obszaru mózgu. Eslinger i Damasio (1985) dokonali obserwacji pacjenta E.V.R (księgowego), u którego stwierdzono uszkodzenia kory okołoczodołowej. Pacjent prezentował trudności w podejmowaniu decyzji w codziennych sytuacjach oraz problemy w adaptacji do otoczenia, chociaż utrzymał wysoki poziom wiedzy deklaratywnej i zdolności do rozwiązywania problemów.

Zastosowanie testu *Iowa Gambling Task* przez badaczy rzuciło nowe światło na problem decyzyjności. Test jest symulatorem codziennych decyzji finansowych. Badania wskazują, że pacjenci z uszkodzeniami kory okołoczodołowej podejmując decyzje, kierują się chęcią wysokich i natychmiastowych zysków, które są związane z dużymi kosztami. Nie są oni w stanie przyjąć długoterminowej perspektywy i odroczyć przyjemność (Jaracz i Borkowska, 2012). Badacze uważają, że kora okołoczodołowa pełni funkcje markera somatycznego. Dzięki połączeniu z jądrami migdałowatymi i hipokampem odpowiada za wytworzenie reakcji emocjonalnej mającej związek z opcjami, nad którymi zastanawia się decydent. Zdolność tego obszaru mózgu do przypisywania wartości emocjonalnej wynika z jego umiejętności do integrowania bodźców płynących z różnych obszarów mózgowych. Kora okołoczodołowa posiada połączenia ze strukturami odpowiadającymi za percepcję zmysłową i ciałem prążkowanym należącym do mózgowego układu nagrody. Dzięki temu bierze udział w spostrzeganiu i wytwarzaniu reakcji na bodźce, które mają gratyfikującą wartość. Ukierunkowują więc zachowania decyzyjne na zaspokajanie potrzeb. Kolejną ważną funkcją kory okołoczodołowej jest adaptacja do zmian w środowisku za pomocą kontrolowania skutków podejmowanych decyzji i wygaszania reakcji na bodźce, które stały się nieaktualne (Jaracz i Borkowska, 2010).

Funkcją grzbietowo-bocznej kory przedczołowej jest tworzenie poznawczej reprezentacji sytuacji i problemu decyzyjnego oraz wykorzystanie tych danych do kontroli nad podejmowanymi decyzjami. Ten obszar mózgu pozwala na przechowanie w pamięci

krótkotrwałej informacji o otoczeniu decydenta i dokonywanie na nich operacji. Stając w obliczu wyboru decydent musi odnaleźć się w dynamicznie zmieniającym się środowisku. Dlatego tak ważna jest zdolność do stworzenia umysłowej reprezentacji tego stanu i intelektualna adaptacja do niepewności jaką ta sytuacja ze sobą niesie. Grzbietowo-boczna kora przedczołowa pozwala na aktualizowanie informacji dotyczących hierarchii celów, opcji wyboru oraz informacji afektywnej, która pozwala na podjęcie decyzji. Neurony tego obszaru mózgu odpowiadają za uczenie się podejmowania trafnych decyzji i korzystanie ze zdobytego już doświadczenia. Grzbietowo-boczna kora przedczołowa posiada połączenia z ośrodkiem nagrody oraz obszarami odpowiadającymi za percepcję wzrokowo-przestrzenną. Przetwarza informację o właściwościach środowiska i nagradzającej funkcji bodźców pochodzących z otoczenia. Decydent ma szansę integrować i aktualizować zmieniające się dane o fizycznych i abstrakcyjnych cechach różnych opcji decyzyjnych. Ma to szczególne znaczenie w przypadku decyzji pomiędzy opcjami o podobnej wartości i użyteczności. Ten obszar mózgu pozwala na kategoryzację bodźców ze względu na ich znaczenie motywacyjne oraz rodzaj, wielkość i dostępność nagrody jaką niosą. Grzbietowo-boczna kora przedczołowa bierze także udział w planowaniu i poznawczej kontroli zachowań, czyli adaptacji do obowiązujących reguł oraz aktualnych i przyszłych konsekwencji wyboru (Krawczyk, 2002) .

Przednia kora zakrętu obręczy odgrywa kluczową rolę podczas podejmowania decyzji w warunkach niepewności. Konflikt poznawczy, wynikający z ograniczonej wiedzy na temat wartości i konsekwencji decyzji, często utrudnia jej podjęcie. Badania wskazują, że ten obszar mózgu jest aktywny podczas monitorowania i rozwiązywania konfliktów poznawczych w sytuacjach, w których konieczne jest podjęcie decyzji pomiędzy reakcjami na dwa konkurujące bodźce. Przednia kora zakrętu pozwala obserwować i reagować na poprawność własnego działania. Badania wskazują, że reakcja mózgu była najsilniejsza, kiedy po wykryciu błędu w działaniu, następowała jego korekta. Okazuje się, że ta struktura mózgu ma znaczenie także podczas dokonywania oceny kosztów opcji wyboru i ich opłacalności. Umożliwia wybór tego, co najbardziej opłacalne, a nie tego, co najłatwiej zdobyć. Przednia kora zakrętu pozwala na podejmowanie decyzji z uwzględnieniem dalszej perspektywy czasowej. Badania neuroobrazowe wskazują także na rolę tego obszaru mózgu w eksploracji otoczenia i poszukiwaniu najtrafniejszej opcji wyboru. Umożliwia zbieranie informacji o zachowaniu innych osób, co pozwala na trafne podejmowanie decyzji w kontekście zachowań społecznych. Przednia kora zakrętu ma także istotne znaczenie podczas fazy postdecyzyjnej. Umożliwia integrację bodźców towarzyszących negatywnym konsekwencjom decyzji, które pozwalają na korygowanie podejmowanych decyzji w przyszłości (Rushworth i in., 2007).

## 1.2 Wybrane psychologiczne koncepcje podejmowania decyzji

Jak wskazują wcześniejsze rozważania, problematyka procesów decyzyjnych wymaga interdyscyplinarnego spojrzenia. Pionierskie badania Simona dotyczące podejmowania decyzji i zjawiska ograniczonej racjonalności wprowadziły rewolucję w zakresie badań nad decyzjami we wszystkich dyscyplinach naukowych, także psychologii. Dominującym trendem przestały być klasyczne ujęcia podejmowania decyzji, które zakładały, że jest ona wynikiem operacji matematycznych dokonywanych przez ludzki umysł i redukowały ją jedynie do operacji poznawczych (Mamcarz, 2009). Coraz mniejsze znaczenie miało także rozpatrywanie decyzyjności na płaszczyźnie biologicznej i ograniczanie jej jedynie do impulsu mającego na celu zaspokojenie potrzeby (Lerner i in., 2015).

Mogłoby się wydawać, że główna zasługa rozwoju teorii decyzji przypada badaczom z dziedziny ekonomii, ale nie miała by ona miejsca bez udziału innych dziedzin naukowych. Badania decyzyjności pokazały, że psychologia i ekonomia są w pewnych obszarach bardzo komplementarne, a czym może świadczyć przyznanie Danielowi Kahnemanowi (psychologowi) nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii. Nagrodzona nagrodą Nobla koncepcja ograniczonej racjonalności Simona również znalazła swoją kontynuację w pracach psychologów prowadzących badania na gruncie psychologicznego nurtu ekonomii, zwanego inaczej psychologią ekonomiczną lub ekonomią psychologiczną (Holska, 2016).

Podejście prezentowane przez Simona początkowo nie było chętnie brane pod uwagę. W ekonomii, dominującej dziedzinie zajmującej się teorią decyzji, rola emocji czy afektu, nie miała zastosowania do końca XX wieku. Podobnie działo się na gruncie psychologii. Psychologia decyzji skupiała się przede wszystkim wokół poznawczych uwarunkowań decyzyjności. Tendencja ta uległa jednak zmianie i ilość prac naukowych na temat emocji i podejmowania decyzji podwoiła się od 2004 do 2007 i ponownie od 2007 do 2011 roku. Z kolei między rokiem 2001 a 2013 wzrosła także ilość naukowych publikacji na temat procesu decyzyjnego (Lerner i in., 2015). Badania decyzyjności na gruncie psychologii uzupełniły wcześniejsze koncepcje o aspekt psychiki ludzkiej. Zwróciły uwagę na istniejące różnice indywidualne między decydentami nie tylko w obszarze funkcji poznawczych, ale także cech osobowościowych, temperamentalnych czy afektywnych.

Ta część pracy przedstawia wybrane psychologiczne koncepcje podejmowania decyzji. W pierwszej kolejności przedstawiono terminologię związaną z decyzyjnością i klasyczną teorię decyzji. Następnie omówiono podejście heurystyczne, teorię perspektywy i fazy podejmowania decyzji. Jako ostatnie zostały przedstawione ogólny model podejmowania decyzji oraz modele podwójnego procesu.

### 1.2.1 Podejmowanie decyzji – kwestie terminologiczne

Problem decyzyjny jest dylematem i wyzwaniem, przed którym staje osoba podejmująca decyzje. Dostrzega, że może wybrać z ograniczonego repertuaru możliwych rozwiązań, musi wziąć pod uwagę swoje możliwości, osobiste motywacje i emocje, oraz wiedzę i doświadczenie, które posiada. Rozpatruje także konsekwencje, zyski i straty płynące z każdej z alternatyw. Jej zadaniem jest wybór takiego rozwiązania, które przyniesie jej najwięcej korzyści i najmniej strat (Biela i in., 1978). Problem decyzyjny mogą inicjować dwa rodzaje przyczyn. Przyczyny reaktywne dotyczą zdarzeń, które już miały miejsce i wymagają podjęcia działania oraz przyczyny proaktywne mają na celu wyprzedzenie lub kreowanie przyszłych wydarzeń (Holska, 2016).

Sytuacja decyzyjna ma charakter relacji, która zachodzi pomiędzy osobą i wymaganiami środowiska. Decydent posiada pewien repertuar możliwych działań w sytuacji motywacyjnej i środowiskowej, a ich konsekwencje są zazwyczaj czymś niepewnym. Musi wtedy uświadomić sobie przynajmniej dwa alternatywne sposoby, jakie może podjąć, biorąc pod uwagę informacje, które posiada, oraz własne doświadczenia i właściwości. Zauważa także możliwe konsekwencje swoich zachowań, które są w stanie spełnić jego oczekiwania w danych warunkach motywacyjnych. W tak nakreślonej sytuacji osoba może sformułować problem decyzyjny (Biela i in., 1978).

Decydent jest osobą, która stoi przed dylematem wyboru jednego z możliwych rozwiązań problemu decyzyjnego. Wyposażony jest w pewne czynniki osobowościowe, predyspozycje decyzyjne, oraz wiedzę i doświadczenie (Holska, 2016). Źródłem sygnałów, które odbiera decydent, jest otaczająca go rzeczywistość. Każda sytuacja decyzyjna posiada swoisty układ nadania informacji. Sposób percepcji przez decydenta informacji, nadanej przez rzeczywistość, może być dwojaki. Decydent może być elementem konkretnej sytuacji i mieć szansę na bezpośrednią ocenę problemu decyzyjnego lub opierać się na dowodach i opiniach innych osób (Biela, 1972). Osoba podejmująca decyzję może także na różnym stopniu uświadamiać sobie, że znajduje się w sytuacji decyzyjnej. Rezultatem uświadomienia sobie potrzeby dokonania decyzji jest pewnego rodzaju strukturyzacja poznawcza, której efektem jest poznawcza reprezentacja problemu decyzyjnego (Biela i in., 1978).

Decyzja jest aktem wyboru, który finalizuje proces podejmowania decyzji (Holska, 2016). Termin *decyzja* pochodzi z języka łacińskiego od słowa *decisio*, który oznacza rozstrzygnięcie, postanowienie lub uchwałę. Charakteryzuje się świadomym i celowym wyborem jednego z co najmniej dwóch, możliwych i zauważonych wariantów działania (Koźmiński i Piotrowski, 2006; Nęcka i in., 2006). Decyzja jest momentem przecinającym teraźniejszość i przyszłość. Dotyczy osoby, która w skutek swojej relacji ze środowiskiem znalazła się w sytuacji wymagającej od

niej dokonania pewnego wyboru swojego działania. W momencie podjęcia decyzji zachodzi pewna zmiana, która będzie zauważana w przyszłości, ale jest konsekwencją płynącą z podjęcia decyzji w teraźniejszości (Mamcarz, 2009).

Dokonywanie wyborów jest złożonym procesem psychicznym. Składają się na niego komponenty poznawcze, emocjonalne i motywacyjne. Na przebieg procesów podejmowania decyzji mają wpływ wiedza i doświadczenie decydenta, a także czynniki środowiskowe. Przed podjęciem decyzji obserwujemy zjawiska przeddecyzyjne. A po dokonany wyboru – mechanizmy podecyzyjne.

Faza przeddecyzyjna jest kluczowa dla satysfakcjonującego podjęcia decyzji. Osoba podejmująca decyzje definiuje problem decyzyjny i poszukuje informacji na temat dostępnych opcji wyboru. Definiowanie problemu polega na dookreśleniu różnicy pomiędzy stanem faktycznym, a stanem docelowym (Falkowski i Tyszka, 2006). W tej fazie decydent poszukuje, analizuje i ocenia wszystkie informacje o problemie, które udało mu się zdobyć. Niezmiernie ważne są fakty dotyczące źródła problemu, jego wagi i skutków, które ze sobą niesie (Holska, 2016). Poszukiwanie informacji polega na przeszukiwaniu dostępnego środowiska oraz własnych zasobów, doświadczeń i pamięci (Falkowski i Tyszka, 2006).

Faza procesu decyzyjnego dotyczy stopniowego wyróżniania jednej opcji wyboru z wielu różnych alternatyw (Nęcka i in., 2006) Podczas tej fazy osoba podejmująca decyzje poddaje ocenie i wartościowaniu przygotowane alternatywy działań. Faza podjęcia decyzji wiąże się z aktem woli osoby dokonującej wyboru i jest punktem wyjścia do podjęcia konkretnych działań. Decyzja staje się realnością, kiedy zostaje wprowadzona w życie (Holska, 2016). Po wyróżnieniu jednej z opcji decydent stopniowo godzi się z myślą, że jest to decyzja, którą podejmie. Niekoniecznie jest to najlepsza opcja z wielu alternatyw. Następnie osoba podejmująca decyzje faworyzuje wyróżnioną opcję w stosunku do wariantów konkurencyjnych.

Faza postdecyzyjna jest momentem, w którym decyzja zostaje zrealizowana. Wymaga zastosowania wystarczających środków i zrealizowania założeń koniecznych do wprowadzenia decyzji w życie (Holska, 2016). W tej fazie często powstają wątpliwości dotyczące podjętej decyzji (żał postdecyzyjny). Aby się przed nimi obronić i utwierdzić w słuszności swojego wyboru, decydent dowartościowuje wybraną opcję i dewaluuje opcje odrzucone. Leon Festinger (1957) opisuje to zjawisko jako jedno z trzech przejawów dysonansu poznawczego. Decydent staje się wybiórczy w stosunku do informacji pochodzących z otoczenia i odrzucania dane sprzeczne z jego przekonaniami. Ostatnim etapem jest poszukiwanie uzasadnienia dla swojego działania (Nęcka i in., 2006). W fazie postdecyzyjnej ma miejsce także realna analiza informacji zwrotnych o podjętych decyzjach. Refleksji podlega jej trafność oraz zasadności oraz wagi uwzględnionych kryteriów wyboru. Ta analiza może przyczynić się do podejmowania bardziej

racjonalnych decyzji w przyszłości (Nęcka i in., 2006).

### **1.2.2 Klasyczna teoria decyzji**

Klasyczna Teoria Decyzji opiera się na założeniu istnienia decydenta doskonale racjonalnego. Osoba podejmująca decyzję zna wszystkie możliwe warianty wyboru oraz ma świadomość, z jakim prawdopodobieństwem wystąpią możliwe konsekwencje każdego z nich. Decydent kieruje się zasadą maksymalizacji użyteczności (wybierze ten wariant, który zapewni jej największy zysk) oraz zasadą prawdopodobieństwa (będzie odrzucał wszystkie opcje, które uzna za mało realne). Teoria zakłada, że doskonale racjonalny decydent dokona odpowiednich obliczeń mnożąc wielkość zakładanego zysku i jego prawdopodobieństwo. Wyborem staje się wariant uzyskujący najlepszy rezultat obliczeń (Jaracz i Borkowska, 2010; Nęcka i in., 2006).

Klasyczna teoria decyzji ma charakter preskryptywny. Opisuje sposób w jaki należy podjąć racjonalną decyzję. Okazuje się jednak, że ludzkie zachowania różnią się od wskazanego równania. Zasadnicze znaczenie podczas podejmowania decyzji mają zmienne osobowościowe – np. wiara w powodzenie swojego wyboru. Subiektywnej ocenie decydenta podlega także wartościowanie oczekiwanego zysku lub straty. Samo zjawisko prawdopodobieństwa w realnym życiu jest także trudne do uchwycenia i może zależeć od wielu zmiennych zakłócających. Dokładne obliczenie wartości ilorazu zysku i straty często wymagałoby skomplikowanych operacji statystycznych, których przeciętny decydent rzadko się podejmuje (Nęcka i in., 2006). Obecnie uważa się, że teoria ma charakter opisowy i trudno zgodzić się z tym, że rzeczywiście obrazuje realny sposób podejmowania ludzkich decyzji (Jaracz i Borkowska, 2010).

Kolejne prace nad teorią zwróciły uwagę badaczy na to, że decydent nie zawsze podejmuje decyzję kierując się jedynie prawdopodobieństwem i zyskiem. Zauważono potrzebę modyfikacji ujęcia tak, aby opisywało rzeczywiste ludzkie zachowania, a nie te idealne. W tym celu wprowadzono pojęcie subiektywnej użyteczności. Autorzy teorii zakładali, że racjonalny decydent nadal dąży do maksymalizacji zysków. Wciąż posiada pełną wiedzę o możliwych konsekwencjach, ale nie dokonuje obliczeń dotyczących prawdopodobieństwa wystąpienia każdego z nich (Hastie i Dawes, 2001). Osoba podejmująca decyzję w sposób subiektywny ocenia swoje szanse na powodzenie i możliwe konsekwencje – np. wiara w swoje szczęście lub pech może stać się znaczącym czynnikiem warunkującym ocenę szans otrzymania awansu. Subiektywny decydent może kierować się uprzedzeniami, posiadać dodatkową wiedzę lub być zorientowany jedynie na to, ile zarobi. Znaczenie zaczęły mieć czynniki modyfikujące szansę każdej z opcji oraz jej wartość dla decydenta (Nęcka i in., 2006).

Kolejne rozważania nad teorią podejmowania decyzji zwróciły uwagę na potrzebę

przyjrzenia się negatywnym skutkom wyboru różnych opcji. Podejmowane decyzje często wymagają zgody na ponoszenie strat i kosztów lub tolerowania negatywnych skutków jeśli zyski i pozytywne następstwa traktowane są jako wyższe. Odmiana klasycznej teorii decyzji, zwana modelem kompensacyjnym, zakłada, że decydent ocenia opcje według szeregu kryteriów, a następnie dokonujemy wyboru tego wariantu, który otrzymał najwyższą globalną sumę ocen (Nęcka i in., 2006).

Pomimo wdrożenia modyfikacji w postaci koncepcji oczekiwanej subiektywnej racjonalności i modelu kompensacyjnego, klasyczna teoria decyzji nadal była daleka od tego, w jaki sposób decydenci realnie podejmują decyzje. Stało się to motywacją do dalszych prac naukowych nad teorią decyzji.

### ***1.2.3 Strategie w podejmowaniu decyzji***

Zastrzeżenia kierowane w stronę Klasycznej Teorii Podejmowania Decyzji skłoniły psychologów do zbadania rzeczywistych sposobów podejmowania decyzji przez ludzi. Celem stało się zastąpienie przepisów na najlepszą decyzję, wiedzą o wyborach i ich uwarunkowaniach. Badania te pozwoliły na odkrycie szeregu prostych heurystyk (strategii) wspomagających decydentów w podejmowaniu decyzji (Gigerenzer i Todd, 1999). Autorem jednej z pierwszych koncepcji jest Simon. Opisał wspomnianą wcześniej strategię zadowolenia zakładającą, że decydent przegląda swoje opcje wyboru w przypadkowej kolejności i wybiera tę, która jest dla niego wystarczająca satysfakcjonująca. Taka strategia z pewnością nie przyniesie idealnego rozwiązania, ale da możliwość wyboru takiej opcji, która będzie satysfakcjonująca (Gigerenzer i Todd, 1999).

Amos Tversky (1972) zaproponował z kolei strategię eliminacji według aspektów. Polega ona na odrzucaniu wszystkich opcji nie spełniających kryterium, które jest istotne dla decydenta (np. kryterium finansowego). Ten sposób pozwala znaczący zawęzić liczbę wariantów. Opcje, które wygrają mogą być rozważane przy użyciu bardziej wyrafinowanych metod, np. model kompensacyjny lub zasadę subiektywnie oczekiwanej użyteczności. Strategia eliminacji według aspektów pozwala na przygotowanie się do bardziej dogłębnych analiz decyzyjnych.

Opisane strategie pozwalają decydentowi na dokonanie wyboru w sytuacji, w której liczba opcji znacznie przekracza jego możliwości dokładnej analizy każdego z nich. Pozwalają także na przerwanie poszukiwań, co wskazuje na ich skuteczność. Heurystyki mają za zadanie nie tylko usprawnić i ukierunkować poszukiwanie rozwiązań, ale także pozwolić na przerwanie ich, kiedy nie mają już sensu. Strategia zadowolenia pozwala na zakończenie poszukiwań kiedy decydent znajdzie alternatywę, która spełnia jego oczekiwania, chociaż może nie jest najlepszym rozwiązaniem. Eliminacja według aspektów sprawia, że raz odrzucona opcja nie jest już brana

pod uwagę, nawet gdyby niektóre jej aspekty były bardzo atrakcyjne (Nęcka i in., 2006). Badacze działający w Instytucie Maxa Plancka w Berlinie dowodzą, że heurystyki podejmowania decyzji powinny być szybkie i oszczędne. Postulują oni dwa kryteria - pierwsze kryterium dotyczy czasu, drugie złożoności i trudności operacji poznawczych niezbędnych do dokonania wyboru. Przykładem takiej heurystyki jest *kieruj się tym, co najważniejsze*. Autorzy dowodzą, że ludzie podejmując decyzję kierują się pewnymi kryteriami, ale nie wszystkie z nich są tak samo ważne. Omawiana strategia polega na tym, żeby najpierw wybrać najważniejszą wskazówkę. Następnie decydent powinien porównywać różne opcje parami za każdym razem odrzucając tę, której wartość w stosunku do wybranej wskazówki jest niższa lub nieznana. Jeżeli ostateczny wybór nie jest możliwy, osoba podejmująca decyzje powinna wziąć pod uwagę kolejną wskazówkę zajmującą drugie miejsce pod względem ważności i znów porównywać warianty parami (Gigerenzer i in., 1999).

Wspomniana grupa badaczy porównywała umysł ludzki do przydatnej skrzynki narzędziowej, a więc zestawu modułów służących do rozwiązywania konkretnych problemów. W tym przypadku dotyczy to modułów rozwiązywania problemów decyzyjnych, a szybkie i oszczędne heurystyki są narzędziami, które pozwalają umysłowi przystosować się do stawianych mu wymagań. Psychologia ewolucyjna zakłada, że przystosowawcze są nie tylko struktury anatomiczne i procesy fizjologiczne, ale także procesy poznawcze. Decydent stając w obliczu konieczności podjęcia szybkiej decyzji, i nie posiadając nieograniczonych możliwości poznawczych, musi uruchomić specjalistyczne narzędzia radzenia sobie z problemami decyzyjnymi. Dlatego korzystniejsze może być wykorzystanie heurystyk, zamiast długich i żmudnych obliczeń. Autorzy wskazują, że pomimo swojej prostoty heurystyki nie są bardziej zawodne niż skomplikowane procedury klasycznej teorii decyzji. Istnieją badania wskazujące, że heurystyki bywają szybsze i nie odstają od skomplikowanych systemów podejmowania decyzji pod względem poprawności i uniwersalności (Czerlinski i in., 1999).

#### **1.2.4 Teoria perspektywy**

Obecnie teorią cieszącą się największą popularnością jest teoria perspektywy autorstwa Daniela Kahnemana i Amosa Tverskiego. Kahneman został za nią nagrodzony w 2002 roku Nagrodą Nobla w dziedzinie ekonomii. Teoria perspektywy przedstawia teoretyczne ujęcie podejmowania decyzji ubogacone o czynniki psychologiczne. Autorzy zakładają, że procesy decyzyjne są uwarunkowane w dużej mierze przez *efekt obramowania* – sposób poznawczej reprezentacji problemu decyzyjnego. Efekt ten wiąże się z wpływem mentalnej reprezentacji problemu na treść podejmowanych decyzji. Rodzaj słów wykorzystanych do opisu poznawczej reprezentacji problemu, albo uwzględnienie szerszego kontekstu może przyczynić się do jej całkowitej lub gruntownej przemiany. Decydent nakłada na sytuację problemową coś w rodzaju

ramy, przez co w specyficzny sposób ją odbiera i skłania się do specyficznych decyzji (Nęcka i in., 2006).

Badacze obrazują efekt obramowania za pomocą eksperymentu myślowego dotyczącego wyboru właściwej terapii. Problem dotyczy przygotowania kraju do zwalczania groźnej azjatyckiej epidemii, która może zabić 600 osób. Dostępne są dwa programy terapii. Program A zakłada, że ocaleje 200 osób. Program B daje szansę, że z prawdopodobieństwem  $1/3$  ocaleją wszyscy zagrożeni, istnieje jednak prawdopodobieństwo równe  $2/3$ , że nikt nie przeżyje. Po zapoznaniu się z tym problemem 72% badanych wybrało program A, a jedynie 28% program B. Większość badanych kierowała się ostrożnością i unikaniem ryzyka niezbędnym do uratowania wszystkim. Innym badanym przedstawiono ten sam problem, ale wyrażony w inny sposób. Poinformowano, że jeśli zostanie wybrany program C to zginie 400 osób. Jeśli jednak zwycięży program D to, istnieje prawdopodobieństwo równe  $1/3$ , że nikt nie umrze, należy się jednak także liczyć z prawdopodobieństwem  $2/3$ , że umrze cała 600 osobowa grupa. Tym razem 78% badanych wybrało program D, a jedynie 22% program C. Ważne jest to, że program A niesie ze sobą takie same skutki jak program C, a program B jest identyczny w swych założeniach jak program D. Istotne są jednak słowa, w jakie ubrane zostały te programy, akcentowanie szans na przeżycie i na śmierć. Chociaż w swych podstawowych założeniach oba te zadania były takie same. Okazuje się, że kiedy mówimy o pewności przetrwania większość osób zadowolili ocalenie  $1/3$  grupy, chociaż tym samym skazują na śmierć  $2/3$  z nich. Natomiast kiedy mowa jest o szansie uratowania wszystkich badani są skłonni podjąć ryzyko, chociaż istnieje prawdopodobieństwo, że nikt nie przetrwa. Eksperyment wskazuje, że nałożona na problem decyzyjny „rama” ma wpływ na bycie podatnym na podejmowania ryzyka lub na awersję wobec do niego (Nęcka i in., 2006).

Efekt obramowania jest przykładem szerszego zjawiska nazywanego efektem asymetrii pozytywno-negatywnej. Ludzie inaczej wartościują zyski niż straty, nawet jeśli są one wyrażone w tych samych jednostkach. Jeśli dziecko otrzyma 10 zł kieszonkowego, a następnie ta kwota zostanie zwiększona do 20 zł, dziecko nie będzie dwukrotnie bardziej szczęśliwe czy wdzięczne. Aby otrzymać ten efekt należałoby zwiększyć kieszonkowe do 25 lub 30 zł. Subiektywna wartość zysku jest niższa niż jego wartość obiektywna. Zgubienie 2 zł z kieszonkowego będzie dotkliwą karą, ale utrata 4 zł będzie karą więcej niż dwukrotnie dotkliwszą. Dwukrotny przyrost straty spowoduje większy niż dwukrotny przyrost frustracji. Subiektywne poczucie straty rośnie znacznie szybciej niż subiektywne poczucie zysku. Wraz ze wzrostem zysku coraz trudniej jest zadowolić ludzi, a wraz ze wzrostem strat coraz łatwiej jest ich sfrustrować (Nęcka i in., 2006).

### ***1.2.5 Model podejmowania decyzji oparty na emocjach EIC Jennifer Lerner i in.***

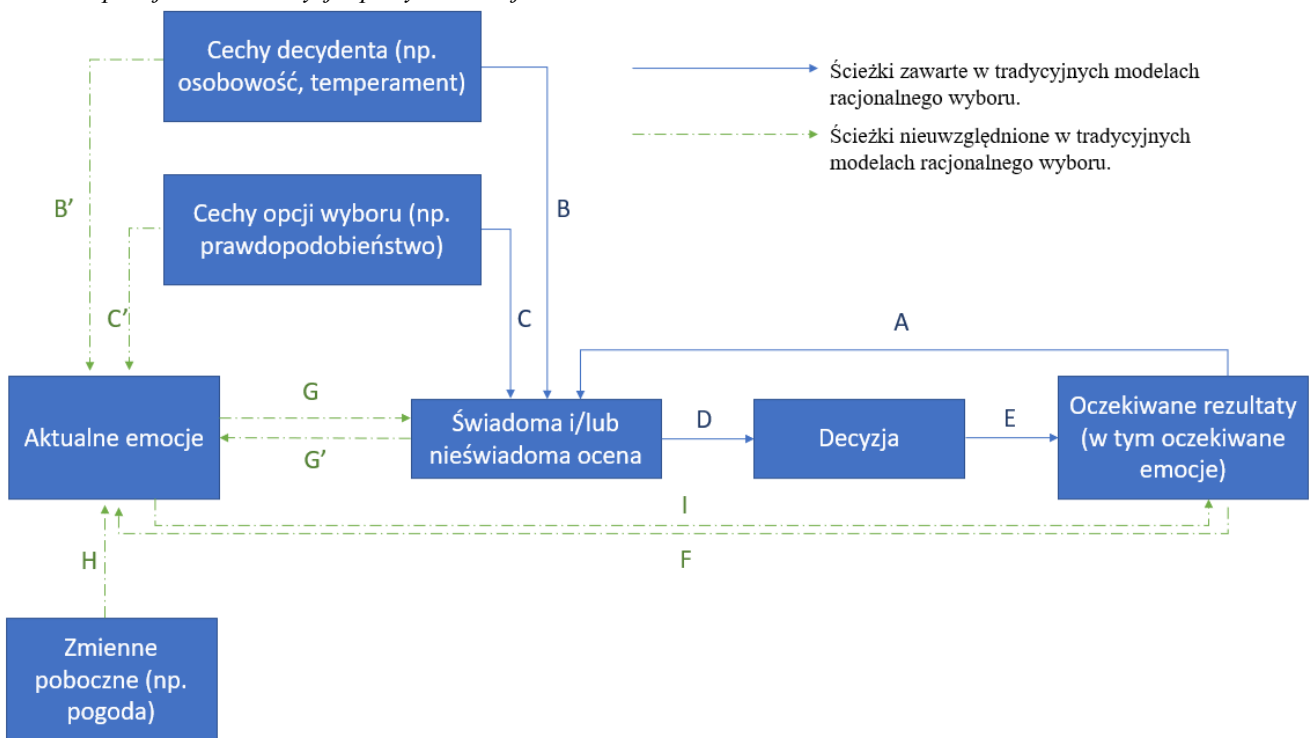
Jennifer Lerner i in. (2015) dokonali syntezy badań i koncepcji dotyczących emocji oraz podejmowania decyzji. Badacze zaproponowali uogólniony model podejmowania decyzji oparty na emocjach oraz uwzględniający dorobek tradycyjnych teorii racjonalnego wyboru i najnowsze badania dotyczące uczuć. Omawiany model stał się inspiracją do badań, które są przedmiotem tej rozprawy doktorskiej.

Badacze określają swój model jako model nasycony emocjami (EIC), ponieważ wskazuje on sposób w jaki emocje przenikają do procesu decyzyjnego. Koncepcja uwzględnia jednak także inne charakterystyki decydenta. Zakłada, że decydent staje przed jednorazowym wyborem, bez możliwości poszukiwania dodatkowych informacji lub alternatyw. Proces decyzyjny kończy się w momencie podjęcia decyzji i nie obejmuje faktycznych (w przeciwieństwie do oczekiwanych) skutków i uczuć, które pojawiają się w wyniku decyzji. Wreszcie, chociaż uwzględnia pierwotne wpływy, które kształtują procesy decyzyjne, nie bierze pod uwagę zachowań odruchowych, takich jak skok do tyłu lub zamrożenie po usłyszeniu nieoczekiwanego, głośnego wybuchu. Model próbuje wyjaśnić świadome i nieświadome procesy dokonywania wyboru, ale nie tłumaczy wszystkich ludzkich zachowań (Lerner i in., 2015).

Badacze uwzględniają aspekty normatywnych modeli racjonalnego wyboru (np. teoria ograniczonej racjonalności, teoria oczekiwanej użyteczności) – symbolizują je niebieskie, ciągłe linie (zob. rys.1). Teoria decyzji wymaga od osoby dokonującej oceny użyteczności każdego oczekiwanego wyniku każdego wariantu. Ocena dotyczy cech opcji wyboru (np. prawdopodobieństwa) oraz cech decydenta (np. osobowość, temperament, potrzebę ryzyka). Związek ten pokazują linie A, B i C, które tworzą ogólną ocenę każdej alternatywy decyzji i pozwalają na wybór najlepszej z opcji (D) (Lerner i in., 2015).

**Rysunek 1**

*Model podejmowania decyzji oparty na emocjach EIC*



Źródło: „Emotion and Decision Making”, J. S. Lerner i in., 2015 *Annual Review of Psychology*, 66(1), s. 815, <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010213-115043>.

Model EIC ubogaca proces decyzyjny o aspekt emocjonalny na dwa sposoby. Pierwszą modyfikacją rygorystycznych modeli racjonalnego wyboru jest dopuszczenie konstruowanych, nie do końca stabilnych preferencji (Payne i in. 1993; Slovic 1995). Sprawia to, że użyteczność każdego wyniku decyzji ocenia się poprzez przewidywanie reakcji emocjonalnej decydenta na jej wynik. Te oczekiwane emocje nadal rozumiane są jako racjonalne dane wejściowe do procesu decyzyjnego (zob. rys.1, linia A) i są oceniane podobnie jak użyteczność możliwych opcji wyboru (Damasio, 1994). Drugi rodzaj emocji w modelu EIC to emocje odczuwane w momencie podejmowania decyzji (na rysunku nazywane emocjami aktualnymi), które nie pojawiały się w konwencjonalnych modelach racjonalnego wyboru. Zielone przerywane linie przedstawiają pięć potencjalnych źródeł emocji obecnych w procesie. Mogą być nimi cechy decydenta (np. chroniczny lęk lub depresja), które mogą prowadzić do wyjściowego poziomu aktualnych emocji (zob. rys.1, linia B'). Charakterystyka opcji wyboru może również bezpośrednio oddziaływać na obecne odczucia (zob. rys. 1, wiersz C'). Niejednoznaczne informacje lub niskie prawdopodobieństwo może prowadzić do niepokoju lub złości. Po trzecie, przewidywane emocje mogą mieć istotny związek z obecnymi emocjami (zob. rys. 1, linia F). Ktoś, kto spodziewa się przykrych konsekwencji, może aktualnie odczuwać strach. Rozważanie alternatyw decyzji może bezpośrednio wywoływać frustrację (zob. rys.1. linia G), szczególnie jeśli opcje są

prawie równoważne lub dotyczą bardzo trudnych decyzji (Luce i in. 1997). Podczas gdy pierwsze cztery źródła dotyczą typowych reakcji emocjonalnych, model uwzględnia także emocje przypadkowe, wynikające z pojawiania się zmiennych pobocznych (zakłócających)-takich jak emocje wynikające z innej, niepowiązanej z wydarzeniem sytuacji, pogody lub nastroju (zob. rys.1, wiersz H) (Lerner i in., 2015).

Obecne w procesie decyzyjnym emocje mają bezpośredni związek z oceną rozważanych alternatyw (zob. rys. 1, linia G). Oddziałując na to, na jakich wymiarach skupia się decydent, czy używa przetwarzania heurystycznego czy analitycznego oraz jakie wartości, cele i motywacje są dla niego najważniejsze. Uczucia oddziałują na racjonalny sposób oceny sytuacji. Emocje mogą zwiększać wagę przypisywaną pewnym wymiarom (np. Lerner i Keltner 2000, 2001), zmniejszać liczbę rozważanych wymiarów (np. Tiedens i Linton 2001), zniekształcać prawdopodobieństwa (Rottenstreich i Hsee 2001), zwiększać lub obniżyć stopy dyskontowe (DeSteno i in., 2014, Lerner i in., 2013) i wyznaczyć różne cele motywacyjne (Lerner i in., 2004; Raghunathan i Pham 1999). Aktualne emocje mogą również pośrednio oddziaływać na podejmowanie decyzji (zob. rys.1, linia I) poprzez zmianę przewidywanej użyteczności dla możliwych wyników decyzji (Loewenstein i in. 2003).

Model EIC wskazuje na to, że teorie racjonalnego wyboru nie wyczerpują czynników oddziałujących na proces decyzyjny. W oparciu o omawiany model wyodrębniono w tej pracy wybrane predyktory stylów podejmowania decyzji, dotyczące charakterystyki decydenta (temperamentu, stylów myślenia i stylów radzenia sobie ze stresem) oraz doświadczanych emocji rozumianych jako cechy (Lerner i in., 2015).

### ***1.2.6 Modele podwójnego procesu***

Na bazie badań psychologów i ekonomistów pojawiły się modele integrujące racjonalność i intuicję decydenta – tzw. modele podwójnego procesu. Okazało się, że w praktyce osoby podejmujące decyzje muszą rozwiązywać problemy nieustrukturalizowane, jednostkowe, złożone. Wykorzystanie racjonalnego modelu podejmowania decyzji, a często także ograniczonej racjonalności, nie przynosiło skutków, a decydenci coraz częściej stawali w obliczu konieczności kierowania się intuicją (Malewska, 2014). Modele podwójnego procesu opierają się na założeniu, że decydenci dokonując wyborów kierują się racjonalnym wnioskowaniem, intuicją lub pewną kombinacją obu tych sposobów. Klasyczne ujęcia modeli „podwójnego procesu” zostały zaproponowane w latach 70-tych przez psychologię kognitywną, a następnie były rozwijane przez psychologię społeczną (Malewska, 2012). W ramach modeli podwójnego procesu Evans (2008) wyróżnia: modele wskazujące na wyraźny podział między racjonalną analizą a intuicją, modele wykorzystujące jednocześnie racjonalną analizę i intuicję, modele w pierwszej kolejności aktywujące intuicję i korzystające z racjonalnej analizy w przypadku

konieczności korekty lub wsparcia intuicji.

Model sformułowany w ramach Kognitywnej Teorii Kontinuum zakłada wyraźny podział na procesy poznawcze oparte na racjonalnej analizie, intuicji i quasiracjonalność, czyli procesy będące kombinacją analizy i intuicji. Teoria podkreśla przewagę quasiracjonalności nad czystymi postaciami analizy i intuicji. Określona kombinacja analizy i intuicji powinna być dobrana do charakteru problemu i sytuacji decyzyjnej. Autorzy dowodzą, że większość wyborów strategicznych wymaga zastosowania takiej kombinacji, chociaż zależy to oczywiście od cech osobowości decydenta i wymagań zadania. W trakcie procesu strategia może ulec zmianie poprzez przesuwanie się wzdłuż kontinuum od analizy do intuicji. Sukces składania decydenta do utrzymania swojego sposobu postępowania, a porażka do zmian i korekt (Malewska, 2014).

Model Jaany Woiceshyn (2009) również zakłada wykorzystanie w procesie podejmowania decyzji racjonalnej analizy i intuicji. Wzajemne oddziaływanie między nimi sprowadza się do dwóch procesów. Proces integracji poprzez istotne szczegóły prowadzi do określenia zasad, które pozwalają na realizację procesu spirali, czyli powtarzających się sekwencji tworzących pętlę. W pierwszej fazie decydent analizuje sytuację decyzyjną, skupia się na faktach i wybiera rozwiązania wykonalne oraz odrzuca te niewykonalne. Dochodzi tutaj do integracji zebranych informacji z intuicją, pochodzącą z wcześniejszych doświadczeń. W drugiej fazie decydent ocenia wybrane alternatywy według przyjętych w pierwszym procesie zasad i formułuje wstępną decyzję. W ostatniej fazie osoba podejmująca decyzję porównuje i testuje swój wybór względem wcześniejszych alternatyw. W wyniku tego etapu powstaje nowa wiedza, która jest efektem integracji ważnych faktów. Proces decyzji kończy podjęcie jednej decyzji lub logicznej kombinacji wielu decyzji (Malewska, 2014).

Aurel Burciu i Cristian Haperciuc (2010) dowodzą, że skuteczne podejmowanie decyzji wymaga zdolności i umiejętności z obszaru świadomego oraz nieświadomego myślenia i wnioskowania. Te zdolności nazywali myśleniem nieracjonalnym lub „podwójnie” ograniczoną racjonalnością. Myślenie nieracjonalne jest rozszerzeniem myślenia racjonalnego. Oznacza zdolność do przekładania myślenia na wzory odnoszące się do powtarzających struktur logicznych z chęcią osiągnięcia określonego celu. Oznacza skupienie się na zasadach innych niż klasyczne racjonalne wnioskowanie, czyli doświadczeniu, intuicji, wyobraźni i emocjach. Intuicja jest zdolnością do odnalezienia rozwiązania wynikającego z unikalnego doświadczenia oraz kombinacji wiedzy jawnej i ukrytej. Użycie myślenia nieracjonalnego ma szczególne znaczenie podczas identyfikowania problemu i wyboru spośród wielu alternatywnych rozwiązań. Prawidłowa realizacja tych etapów wymaga skorzystania ze wszystkich źródeł informacji, także intuicji, wyobraźni i emocji.

Model podejmowania decyzji oparty na rozpoznaniu Klein'a kluczową rolę przypisuje

intuicji. Badacz obserwując szachistów i strażaków wysnuł tezę, że 90% decyzji ma charakter intuicyjny. Zakładał, że w każdej sytuacji można zidentyfikować pewne wskazówki, które pozwolą na rozpoznanie wzorca postępowania. Im większa jest wiedza i doświadczenie decydenta, tym więcej wzorów jest w stanie rozpoznać i dokonać optymalnego wyboru. Po rozpoznaniu wzorca decydent logicznie go analizuje. Jeśli uzna, że taki wybór działania jest słuszny, postępuje zgodnie z nim. Jeśli uzna, że nie jest to prawidłowe zachowanie, poszukuje innego wzorca. Działania te układają się w pewnego rodzaju cykl, który przerywa znalezienie właściwego zachowania. Autor zakłada, że intuicja jest ściśle związana z posiadanym doświadczeniem (Malewska, 2014).

Model Społecznego Intuisty należy do grupy modeli sugerujących, że osądy moralne mają charakter intuicyjny. Osąd moralny jest konsekwencją odwołania się do intuicji, która umożliwia kwalifikację działań jako „dobre” lub „złe”. Etyczne modele decyzji przyjmują, że umysł ludzki jest w stanie intuicyjnie odróżnić dobro od zła (Haidt, 2001). Z kolei etyczny model podejmowania decyzji Woiceshyn (2001) dowodzi, że oddziaływanie między racjonalną analizą a intuicją jest formułowane poprzez odwoływanie się i stosowanie zasad moralnych, które są niezbędne do osiągnięcia długofalowego sukcesu.

Frank La Pira (2011) prowadził badania mające na celu określenie w jakim stopniu osoby dokonujące wyboru korzystają z intuicji w procesie podejmowania decyzji. Wykorzystał z metody studiów przypadku i sondażu opinii badanego CSI – indeksu stylu kognitywnego. Badania miały na celu określenie sposobu dokonywania wyboru w zależności od koncentracji na intuicji lub racjonalnej analizie. La Pira wyróżnił następujące style: intuicyjny, quasi-intuicyjny, adaptacyjny, quasi-racjonalny, racjonalny. Wyniki wskazują na to, że badani nie są w swoich działaniach skrajni. Nie podejmują decyzję w oparciu tylko o racjonalną analizę, ani intuicję. W większości opierają się zarówno na sposobie intuicyjnym, jak i analitycznym stylu myślenia i dokonywania wyborów.

Rozwój badań z obszaru decyzyjności pokazał, że decydenci w obliczu podobnych sytuacji decyzyjnych, dokonują różnych wyborów. Stało się to nowym obszarem zainteresowań i poszukiwań badaczy, którzy szczególną uwagę zwrócili na rozbieżności między decydentami. Pojawiły się nowe badania i koncepcję wskazujące na to, że decydenci mogą kierować się typowym dla siebie, wiodącym stylem podejmowania decyzji.

### **1.3 Wybrane psychologiczne koncepcje stylów podejmowania decyzji**

Obszarem zainteresowań wczesnych badań dotyczących podejmowania decyzji było to, w jaki stopniu ludzie podejmują decyzje zgodnie z teoriami racjonalnego wyboru. Współczesne badania skupiają się raczej na tym, jak problem i sytuacja decyzyjna współoddziałują na proces

decyzyjny. Niektóre z nich wydawały się pomijać istniejące różnice między decydentami. Badania skupiające się na różnicach indywidualnych w procesie podejmowania decyzji wskazują jednak, że to założenie jest błędne (Thunholm, 2004).

Aktualnie badacze problematyki decyzji są zgodni, co do znaczenia dwóch podstawowych motywów w procesie podejmowania decyzji – chęci zredukowania bólu/niepewności oraz uzyskania przyjemności. W przeciwieństwie do wcześniejszych teorii, które postrzegały podejmowanie decyzji jako racjonalny wybór, obecnie zakłada się, że podejmowanie decyzji jest oparte najpierw na potrzebach hedonistycznych, dopiero później racjonalnych (Franken i Muris, 2005).

Teorie podejmowania decyzji dzielą się zwykle na trzy kategorie: koncepcje inspirowane racjonalnym myśleniem, koncepcje oparte na myśleniu heurystycznym oraz te, które zauważają rolę afektu w procesach decyzyjnych. Pierwsza grupa obejmuje subiektywne modele użytkowe, np. klasyczna teoria decyzji, które mierzą takie pozycje, jak wartość, bilanse zysków i strat oraz zapewniają funkcjonalne, systematyczne podejście do procesu podejmowania decyzji. Koncepcje heurystyczne, takie jak model Simona (1976), wykorzystują pojęcie wystarczająco dobrej decyzji, która spełnia minimalne kryteria. Ostatnia grupa teorii zakłada, że emocje i osobowość mogą mieć znaczenie w procesach decyzyjnych. Modele te sugerują różne typologie stylów podejmowania decyzji (Brew i in., 2001). Nie mniej jednak, styl podejmowania decyzji jest zmienną bliską zdolnością poznawczym i dużej mierze zależy od poznawczego przetwarzania informacji.

Ta część pracy zawiera opis wybranych psychologicznych koncepcji stylów podejmowania decyzji. Najpierw omówiono związek stylów poznawczych ze stylami podejmowania decyzji. Następnie przedstawiono style podejmowania decyzji w koncepcjach Vincenta Harrena, Alana Rowe'a i Richarda Masona oraz Irvina Janisa i Leo Mann'a. Ostatnia została opisana koncepcja stylów podejmowania decyzji Susanne Scott i Reginalda Bruce'a.

### ***1.3.1 Styl poznawczy w podejmowaniu decyzji***

Termin „styl podejmowania decyzji” jest ściśle związany z terminem „styl poznawczy”. Styl poznawczy w podejmowaniu decyzji często odwołuje się do indywidualnych sposobów myślenia kluczowych dla zrozumienia procesów decyzyjnych (Hunt i in., 1989). Te dwa terminy, style podejmowania decyzji i style poznawcze, w literaturze przedmiotu często były stosowane zamiennie. Appelt i in. (2011) stwierdzili, że narzędzia pierwotnie skonstruowane do pomiaru stylów poznawczych, są często używane do określania stylów decyzyjnych, a zarówno style poznawcze, jak i style podejmowania decyzji opisują procesy związane z dokonywaniem wyborów lub (bardziej ogólnie) myśleniem. Scott i Bruce (1995) stwierdzili, że kwestia

ogólnych zdolności poznawczych leżących u podstaw stylów podejmowania decyzji jest nadal otwarta do dyskusji. Kozhevnikov (2007) postrzega style podejmowania decyzji jako subkomponent stylów poznawczych.

Pojęcie stylów bierze swój początek od koncepcji zależności i niezależności od pola Hermana Witkina (Henderson i Nutt, 1980, za: Witkin, 1968, 1978) oraz rozważań nad wpływem tego wymiaru na rozwiązywanie problemów i podejmowanie decyzji. Niezależność pola to zdolność do oddzielenia obiektu lub zjawiska od jego otoczenia. Uważano, że osoby wykazujące dużą niezależność od pola preferują podejście do rozwiązywania problemów, które kładzie nacisk na szczegółach i podstawowych zależnościach. Osoby zależne od pola wykazują mniejszą zdolność (lub być może mniejszą skłonność) do oddzielania obiektów od otoczenia. Wolą także bardziej globalne intuicyjne podejście do rozwiązywania problemów. Zależność i niezależność od pola przeciwstawia sobie jednostki „analityczne” i „intuicyjne”. Osoby analityczne są postrzegane jako koncentrujące się na szczegółach, skrupulatnie analizujące elementy obserwowanego otoczenia. W przeciwieństwie do intuicyjnych jednostek, które pojmują pole jako zintegrowaną całość. Takie konsekwentne różnice w postrzeganiu i przyswajaniu informacji przez różne osoby prowadzą do koncepcji stylów myślenia, które określają, w jaki sposób dana osoba radzi sobie ze złożonymi problemami, zarówno w zakresie świadomych strategii, jak i nieświadomych nawyków (Hunt i in., 1989).

Michael Driver i Theodore Mock posługując się pojęciami złożoności poznawczej (przeładowania informacjami) opisywali styl podejmowania decyzji kierując się liczbą rozwiązań i ilością wykorzystywanych informacji. Zakładali istnienie czterech niezależnych stylów, z których każdy posiadał mocne i słabe strony. Styl decyzyjny zakładał preferowanie minimalnej ilości danych i jednego rozwiązania. Styl elastyczny opierał się na preferencji wielu rozwiązań i minimalnej ilości danych. Osoby szukające maksymalnej ilości danych i pojedynczych rozwiązań miały reprezentować styl heurystyczny. Styl integracyjny z kolei polegał na poszukiwaniu wielu rozwiązań i maksymalnej ilości danych (Hunt i in., 1989 za: Driver i Mock, 1975)

Jon Andersen (2000) dokonał przeglądu literatury z obszaru podejmowania decyzji i różnic indywidualnych między nimi. Zwrócił uwagę na różnice w stylu poznawczym i odkrył, że wielu teoretyków inspirowało swoje badania typologią Junga (1976), która opiera się na dwóch elementach – postawach i funkcjach. Element funkcji jest najbardziej interesujący w obszarze stylów poznawczych związanych z podejmowaniem decyzji. Jung dzieli te funkcje na: funkcje percepcji (przecucie i intuicję) oraz funkcje oceny (myślenie i odczuwanie). Funkcja jest pewną formą działania psychicznego, która w różnych warunkach zasadniczo pozostaje taka sama. Andersen (2000) uważa, że typologię Junga można interpretować jako

potwierdzenie, że funkcje percepcji i oceny determinują styl podejmowania decyzji.

James McKenney i Peter Keen (1974) przyznali, że zarówno zbieranie, jak i ocena informacji mają wymiar stylu. Wymiar zbierania informacji odróżnia analitycznych, systematycznych i wrażliwych na dane decydentów, od osób intuicyjnych, filtrujących dane i skupiających się jedynie na szczegółach. Wymiar oceny informacji również przeciwstawia sobie dwie grupy osób. Decydenci dokładni, dobrze ustrukturalizowani i lubią rozwiązywanie problemów metodą zwiększającą szanse na znalezienie rozwiązania. Osoby nieustrukturalizowane z kolei preferują metody prób i błędów, koncentrują się na ogólnym problemie i są wrażliwe na niewerbalne sygnały. Poziomy tych dwóch wymiarów są postrzegane jako niezależne i niedominujące. Tworzą cztery style podejmowania decyzji: systematyczno-percepcyjny, systematyczno-receptywny, intuicyjno-percepcyjny i intuicyjno-receptywny (Henderson i Nutt, 1980; Hunt i in., 1989 za: McKenney i Keen, 1974).

Opierając się na schemacie Junga, Ian Mitroff zastosował podobny schemat klasyfikacji, w którym uznano, że osoby różnią się sposobem zdobywania informacji oraz metodami, których używają do przetwarzania danych. Wymiar pozyskiwania informacji odróżnia osoby zorientowane na analizę (S) od tych, które są zorientowane na intuicję (I) (Mitroff 1983 za: Hunt i in., 1989). Osoba zorientowana na analizę systematycznie poszukuje informacji, preferuje ustrukturalizowane problemy, wykazuje się cierpliwością podczas szczegółowej i rutynowej pracy. Osoby zorientowane na intuicję preferują problemy nieustrukturalizowane, spostrzegają je jako całość, rzadko skupiają się na pojedynczych elementach. Nie lubią rutyny, bywają niecierpliwe, często polegają na przeczuciach i emocjach (Henderson i Nutt, 1980). Wymiar oceny informacji różnicuje decydentów na tych, którzy przyjmują podejście zorientowane na myślenie (T) i tych, którzy przyjmują podejście zorientowane na uczuciach (F). Osoby zorientowane na uczucia jako ważne kryterium, biorą pod uwagę indywidualne emocje i wartości. Starają się zrozumieć ludzi, na których wpływa decyzja i samą decyzję. W przeciwieństwie do tego osoby zorientowane na myślenie, bywają bardzo bezosobowe w ocenie, opierając się na pragmatycznej podstawie logicznej, aby wyjaśnić swój proces decyzyjny (Henderson i Nutt, 1980; Hunt i in., 1989).

Opisane wymiary są postrzegane jako niezależne, a zatem łączą się, tworząc cztery podstawowe złożone style: analiza-myślenie (ST), analiza-uczucie (SF), intuicja-myślenie (NT) i intuicja-uczucie (NF)(Hunt i in., 1989). Uważa się, że każdy człowiek reprezentuje tylko jeden z typów. Przedstawione tu badania koncentrowały się na ostrym kontraście pomiędzy analizą a intuicją. Analityka dotyczy ludzi, którzy podczas gromadzenia informacji zwracają uwagę na szczegóły, podczas gdy intuicyjni koncentrują się na wzorach (Henderson i Nutt, 1980). Oceniając informacje, analityka określa jakość rozwiązania głównie w kategoriach

metody, podczas gdy intuicyjni bronią rozwiązania w kategoriach dopasowania (Keen, 1973).

Raymond Hunt (1989) dowodził, że należy zawęzić liczbę stylów poznawczych w podejmowaniu decyzji do dwóch - analitycznego i intuicyjnego. Zauważył, że w badaniach często pojawiał się związek z tylko jeden z wymiarów stylu. Keen (1973) dostarczył dowodów, że wymiary stylu poznawczego nie są empirycznie niezależne. Z kolei konsekwencje behawioralne stylu, który łączy analityczne zbieranie informacji z intuicyjną oceną informacji lub odwrotnie, nie były jasne. Przeprowadzone badania Hunta rzeczywiście pozwoliły na zredukowanie liczby stylów decyzyjnych. Badania wskazały jednak na istnienie trzech stylów - analitycznego, intuicyjnego i mieszanego (Hunt i in., 1989).

Michael Driver i in. (1999) zaproponowali definicję, określającą styl podejmowania decyzji wyuczonym nawykiem. Zakładali, że kluczowe różnice między stylami dotyczą ilości informacji uwzględnianych podczas procesu decyzyjnego i liczby alternatyw zidentyfikowanych podczas podejmowania decyzji. Postulowali także, że ludzie mają pierwotny i wtórny styl podejmowania decyzji (Thunholm, 2004).

### ***1.3.2 Model procesu decyzyjnego Vincenta Harrena***

Styl podejmowania decyzji był terminem częściej używanym w literaturze dotyczącej rozwoju kariery i zachowań zawodowych niż w literaturze związanej z podejmowaniem decyzji (Scott i Bruce, 1995). Ówczesne definicje stylu podejmowania decyzji ujmowały go jako: nawykowy wzorzec, którym posługują się ludzie w procesie podejmowania decyzji oraz charakterystyczny dla jednostki sposób postrzegania i reagowania na zadania decyzyjne (Harren, 1979).

Vincent Harren (1979) zaproponował model podejmowania decyzji zawodowych mający zastosowanie dla studentów w okresie studiów licencjackich. Omawiana koncepcja dotyczy modelu podejmowania decyzji zawodowych, ale określa również, jak proces decyzyjny różni się w zależności od cech decydenta, kontekstu decyzyjnego i rodzaju podejmowanej decyzji. Koncepcja zakłada, że w modelu podejmowania decyzji istotny jest sekwencyjny proces decyzyjny, cechy osobowościowe decydenta, zadania rozwojowe i czynniki sytuacyjne. Autor podkreślał wagę indywidualnych stylów podejmowania decyzji.

Rdzeniem modelu jest czterostopniowy, sekwencyjny proces decyzyjny. Na każdym etapie decydent mierzy się z różnymi obawami lub problemami oraz angażuje się w ukryte i jawne zachowania. Proces składa się z czterech etapów: świadomości, planowania, zaangażowania i wdrażania. Świadomość polega na poszerzeniu perspektywy czasowej osoby dokonującej wyboru, rozmyślaniu o przeszłości, przyszłości i teraźniejszości, a także skupieniu się na własnych emocjach, marzeniach i fantazjach. Planowanie dotyczy wyszukiwania

informacji o zadaniu i własnych możliwościach. Zaangażowanie jest przekonaniem o sile zamiaru decydenta i reagowaniu na informacje zwrotne płynące ze środowiska. Ostatnim etapem jest wdrażanie podjętej decyzji w życie, o ile jest ona wykonalna i wartościowa (Harren, 1979).

Cechy decydenta odnoszą się do względnie stałych i stabilnych cech osobowości. Autor zakłada, że samoświadomość i style podejmowania decyzji determinują postrzeganie zadań i warunków sytuacji decyzyjnej, oraz mają związek z postępowaniem decydenta w procesie. Samoświadomość odnosi się do zawodowych postaw lub cech, które dana osoba przypisuje sama sobie. Cechy te mogą być uważane za zawodową koncepcję siebie, która z kolei jest zorganizowana jako część systemu samoświadomości. Styl podejmowania decyzji odnosi się do charakterystycznego dla jednostki sposobu postrzegania zadań związanych z podejmowaniem decyzji, reagowania na trudności, oraz taktyki dokonywania wyborów. Koncepcja zakłada występowanie trzech stylów podejmowania decyzji: racjonalnego, intuicyjnego i zależnego. Decydent preferujący pierwsze dwa style liczy się z osobistą odpowiedzialnością za dokonany wybór, podczas gdy styl zależny zakłada projekcję odpowiedzialności na zewnątrz (Harren, 1979).

Styl racjonalny charakteryzuje się umiejętnością przewidywania konsekwencji wcześniejszych decyzji dla późniejszych wyborów. Ten proces wymaga wydłużonej perspektywy czasowej, w której kilka kolejnych decyzji jest postrzeganych jako łańcuch zdarzeń. Decydent spodziewa się, że w przyszłości zajdzie potrzeba podjęcia decyzji i przygotowuje się na nią, poszukując informacji o własnych zasobach, ograniczeniach i przewidywanej sytuacji. Indywidualne decyzje podejmowane są celowo i logicznie. Jakość dokonanego wyboru, zależy od dokładności uzyskanych informacji oraz realistycznej oceny własnych możliwości. Autor zakłada, że ten styl reprezentuje ideał samorealizującego się decydenta, określa kogoś, kto jest architektem własnej przyszłości (Harren, 1979).

Styl intuicyjny, podobnie jak styl racjonalny, opiera się na założeniu, że decydent przyjmuje odpowiedzialność za dokonane wybory. Styl intuicyjny wymaga jednak niewielkiego przewidywania przyszłości, poszukiwania informacji lub logicznego wyważenia czynników. Raczej charakteryzuje się wykorzystaniem fantazji, zwracaniem uwagi na obecne uczucia, emocje i samoświadomość jako podstawę podejmowania decyzji. Zaangażowanie w działanie zostaje osiągnięte stosunkowo szybko, a jego podstawowa „słusność” jest odczuwalna wewnętrznie. Zdarza się, że decydent nie jest w stanie jednoznacznie określić, w jaki sposób zdecydował. Ten styl ma mniejsze szanse na skuteczność w podejmowaniu decyzji ze względu na wahania wewnętrzne decydenta i ograniczoną zdolność do dokładnego analizowania nieznanego w fantazjach.

Styl zależny, w przeciwieństwie do stylu racjonalnego i intuicyjnego, charakteryzuje się

zaprzeczeniem osobistej odpowiedzialności za podejmowanie decyzji i projekcją tej odpowiedzialności poza siebie. Decydent znajduje się pod dużą presją oczekiwań i pragnień, jakie mają wobec niego autorytety i rówieśnicy. Osoba dokonująca wyboru cechuje się zwykle biernością i uległością, ma potrzebę aprobaty społecznej i postrzega środowisko jako zapewniające ograniczone lub nie ograniczone możliwości. Chociaż ten styl może zmniejszyć bezpośredni niepokój związany z podejmowaniem decyzji, prawdopodobnie ostatecznie doprowadzi do braku osobistej satysfakcji (Harren, 1979).

Wyniki badań Phillipsa i współpracowników (1984) sugerowały, że jeśli badany wykazuje strategie decyzyjne, które nie są systematyczne i logiczne, można oczekiwać, że będzie stosował różnorodne zachowania unikowe, które mogą uniemożliwić skuteczny postęp w wysiłkach związanych z rozwiązywaniem problemów (Phillips i in., 1984). To odkrycie pozwoliło na dodanie do modelu Harrena unikającego stylu podejmowania decyzji (Baiocco i in., 2009).

### ***1.3.3 Styl podejmowania decyzji w koncepcji Alana Rowe i Richarda Mason***

Alan Rowe i Richard Mason (1987) zaproponowali koncepcję czterech stylów podejmowania decyzji. Ich model zakładał, że decydenci (zwłaszcza menedżerowie) podejmują decyzje w oparciu o dwa główne wymiary - sposób użycia różnych poziomów informacji i korzystanie z pomocy innych podczas poszukiwania danych. Według autorów osoby dokonywujące wyborów można podzielić się na cztery grupy: dyrektywną, analityczną, konceptualną i behawioralną (Mohammadi i Hajiheydari, 2012) .

Osoby o stylu dyrektywnym w zbieraniu informacji polegają na innych osobach. Lubią otrzymywać krótkie, ustne raporty z ograniczonymi danymi. Analizując dane, posługują się intuicją, doświadczeniem i zasadami. Osoby dyrektywne potrzebują jasnych faktów i procedur. Cenią wewnętrzną orientację w organizacji i posiadają wysoką potrzebę bezpieczeństwa, kontroli i struktury.

Decydenci analityczni są znani z uważnej analizy każdego z aspektów problemu i dużej ilości danych. W rezultacie nie tylko fakty są dla nich ważne, ale także inne informacje ze wszystkich dostępnych źródeł ważnych w procesie decyzyjnym. Ocena informacji w tym stylu odbywa się poprzez abstrakcyjne myślenie w oparciu o ogromną liczbę danych. Analitycznych decydentów cechuje innowacja w rozwiązywaniu problemów oraz duża potrzeba kontroli.

Konceptualistyczni decydenci lubią zdobywać informacje przy użyciu intuicji i dyskusji z innymi. Są znani jako kreatywne i zaradne osoby. Podejmując decyzje, koncentrują się na szerokich aspektach problemu i rozwiązują go poprzez rozważanie wielu opcji. Często podejmują ryzyko i są bardzo elastyczni.

Behawioralni decydenci skupiają się na sprawach społecznych, wspierają i komunikują

się z podwładnymi. W procesie podejmowania decyzji zbierają informacje za pomocą intuicji i interakcji z innymi ludźmi. Dokonują analizy danych przy użyciu uczuć i instynktów. Ponieważ mają niską tolerancję na dwuznaczność, prawie nie podejmują ryzyka (Mohammadi i Hajiheydari, 2012).

#### **1.3.4 Teoria konfliktu w podejmowaniu decyzji Irvina Janisa i Leo Mann'a**

Irvin Janis i Leo Mann (1977) są autorami teorii konfliktu w podejmowaniu decyzji. Autorzy wychodzą z założenia, że stres wywołany konfliktem decyzyjnym jest głównym wyznacznikiem niepowodzenia w dokonywaniu skutecznych wyborów. Badacze zakładają, że ma on co najmniej dwa źródła. Pierwszym z nich jest obawa o poważne straty osobiste, materialne i społeczne, które mogą zostać poniesione niezależnie od wybranej alternatywy. Drugi dotyczy lęku o utratę reputacji i poczucia własnej wartości, jeśli decydent dokona błędnego wyboru (Mann i in., 1989).

Zgodnie z modelem konfliktu istnieje pięć podstawowych stylów podejmowania decyzji, które pozwalają poradzić sobie ze stresem wywołanym trudną, potencjalnie zagrażającą decyzją:

- Styl pewny – decydent ignoruje informacje o ryzyku strat i beztrąsko decyduje o kontynuowaniu dotychczasowego kierunku działań.
- Styl nastawiony na zmianę – decydent bezkrytycznie przyjmuje dowolny, nowy sposób działania, który uważa za istotniejszy lub bardziej zalecany.
- Styl unikający – decydent unika konfliktu, zwlekając i przerzucając odpowiedzialność na kogoś innego lub konstruując życzeniowe racjonalizacje, aby wzmocnić najmniej budzącą sprzeciw alternatywę. Każdy z tych przejawów defensywnego unikania wiąże się z niepełną i często stronniczą oceną informacji, co z kolei prowadzi do błędnych decyzji. Unikanie obrony wiąże się z dużym stresem.
- Styl nadmiernie czujny – decydent gorączkowo szuka wyjścia z dylematów. Pod presją czasu impulsywnie chwytą się pośpiesznie wymyślonych rozwiązań, które dają nadzieję na natychmiastową ulgę. Pełen zakres konsekwencji wyborów jest nie jest zauważany przez decydenta z powodu emocjonalnego podniecenia i ograniczonej uwagi. W swojej bardziej ekstremalnej formie, nadmierna czujność jest stanem podobnym do paniki, w którym decydent waha się między nieprzyjemnymi alternatywami. Nadmierna czujność wiąże się z silnym stresem emocjonalnym.
- Styl czujny – decydent rozważa cele, które mają zostać osiągnięte dzięki decyzji, analizuje szereg alternatyw, skrupulatnie wyszukuje istotne informacje, przyswaja dane w sposób bezstronny i dokładnie ocenia alternatywy przed dokonaniem wyboru. Czujność wiąże się z umiarkowanym poziomem stresu psychicznego. Zgodnie

z modelem konfliktu czujność jest jedynym wzorcem radzenia sobie, który pozwala na rozsądne i racjonalne podejmowanie decyzji (Mann i in., 1997).

Autorzy zakładają, że wybór określonego stylu podejmowania decyzji zależy od pojawienia się lub nie pojawienia się, w procesie decyzyjnym, trzech warunków poprzedzających: świadomości poważnych zagrożeń związanych z preferowanymi alternatywami, nadziei na znalezienie lepszej alternatywy oraz przekonania, że decydent posiada wystarczająco dużo czasu na poszukiwanie i przemyślenie warunków decyzji. Styl czujny może mieć miejsce, jeśli zostaną spełnione trzy powyższe warunki. Styl unikający jest wyzwalany przez pesymistyczne przekonanie, że istnieje niewielka szansa na znalezienie dobrego rozwiązania zaistniałego dylematu (Mann i in., 1989).

Zakłada się, że wszyscy ludzie mają w swoim repertuarze każdy z pięciu stylów, ale różnią się indywidualnie skłonności do wykorzystywania każdego z nich. Zauważono, że osoby nie korzystające ze stylu czujnego, miały tendencję do używania stylów unikającego i nadmiernie czujnego, w celu uniknięcia konfliktowych sytuacji. Uznaje się, że zmienne osobowościowe, lęk jako cecha, styl radzenia sobie ze stresem i zdolność przetwarzania informacji, mają duże znaczenie w predyspozycjach do stosowania preferowanego stylu i częstotliwości polegania na nim (Mann i in., 1997).

### ***1.3.5 Styl podejmowania decyzji według koncepcji Susanne Scott i Reginalda Bruce'a***

Teoria Susanne Scott i Reginalda Bruce'a (1995) jest najmłodszą koncepcją stylów podejmowania decyzji. Badacze podjęli próbę zintegrowania wszystkich wcześniejszych prac i ujęć tego konstruktów. Scott i Bruce zidentyfikowali dwa główne podejścia do stylu podejmowania decyzji. Po pierwsze, style podejmowania decyzji można rozumieć jako nawykowy wzorzec, którego jednostki używają przy podejmowaniu decyzji. Po drugie, style podejmowania decyzji można rozumieć jako charakterystyczny dla jednostki sposób postrzegania i reagowania na zadania decyzyjne. W swojej późniejszej pracy ci sami autorzy zdefiniowali style podejmowania decyzji jako wyuczony nawyk reagowania, jaki wykazuje jednostka w konfrontacji z sytuacją decyzyjną (Bavol'ár i Orosová, 2015).

Według badaczy, decydenci zbierają informacje na potrzeby procesu decyzyjnego, wykorzystują ustalone style poznawcze jako podstawę do internalizacji i eksternalizacji tych informacji. Scott i Bruce nie uważają stylów podejmowania decyzji za cechę osobowości, ale skłonność opartą na przyzwyczajeniu do reagowania w określony sposób w określonym kontekście decyzyjnym (Scott i Bruce, 1995).

W wyniku badań Scott i Bruce wyodrębnili pięć stylów podejmowania decyzji:

— styl racjonalny wiąże się z systematyczną analizą informacji, poszukiwaniem

- najlepszych rozwiązań, logicznym myśleniem i oceną wszystkich znanych alternatyw,
- styl intuicyjny skupia na szczegółach w przepływie informacji oraz na poleganiu na własnych uczuciach i przeczuciach,
- styl zależny polega na poszukiwaniu rad i wskazówek od innych osób, oraz przywiązywania dużej wagi do zdania innych,
- styl unikający wiąże się ze zwlekaniem i odraczaniem sytuacji decyzyjnej oraz próbą uniknięcia podejmowania decyzji,
- styl spontaniczny wiąże się z impulsywnością, decydowaniem pod wpływem chwili, impulsu, bez zastanowienia się nad konsekwencjami czy własnymi przeczuciami (Scott i Bruce, 1995).

Omawiane style podejmowania decyzji są od siebie niezależne, ale ludzie często korzystają z różnych kombinacji tych stylów. Style racjonalny oraz intuicyjny uważane są za adaptacyjne style podejmowania decyzji, umożliwiające lepsze przystosowanie do otoczenia. Racjonalny styl podejmowania decyzji bywa uważany za styl idealny (Harren, 1979). Z kolei style unikające, zależne oraz spontaniczne zalicza się do grupy nieadaptacyjnych, a więc utrudniających funkcjonowanie w zewnętrznym świecie (Scott i Bruce, 1995).

Phillips i in. (1984) potwierdzili, że racjonalne strategie decyzyjne są korzystne pod względem większej pewności w rozwiązywaniu problemów. Z kolei zależni decydenci mają tendencję do zaprzeczania osobistej odpowiedzialności za wybory i polegający w dużej mierze na autorytecie zewnętrznym. Badacze odnieśli się także do, sugerowanych w wielu badaniach, zagrożeń związanych z intuicyjnym stylem (Barren i in., 1978, Lunneborg, 1978). Dowiedli, że styl intuicyjny jest powiązany zarówno z racjonalnym stylem, jak i pewnym podejściem do rozwiązywania problemów. Poleganie zarówno na racjonalnych, jak i intuicyjnych strategiach w podejmowaniu decyzji, może doprowadzić decydenta do wyboru emocjonalnie satysfakcjonującej alternatywy (Phillips i in., 1984).

Koncepcja stylów podejmowania decyzji pozwala szukać odpowiedzi na pytanie, dlaczego różne osoby stojąca przed pozornie identycznymi zadaniami decyzyjnymi, będą używały różnych procesów decyzyjnych, a więc zachowywały się na różne sposoby. Aktualnie termin stylu podejmowania decyzji rozumiany jest jako jest typowy model interpretowania i reagowania na zadania decyzyjne (Baiocco i in., 2009).

### ***1.3.6 Model podejmowania decyzji oparty na emocjach EIC a style podejmowania decyzji***

Tematyka decyzyjności jest niezwykle szerokim zagadnieniem, podejmowanym przez wielu naukowców z różnych dziedzin, nie tylko psychologii, ale również filozofii, matematyki

i statystyki, ekonomii i nauk. Badania z obszaru psychologii wprowadziły nową jakość do teorii decyzji i zwróciły szczególną uwagę na zmienne inne niż racjonalne, np. temperament, emocjonalność czy dyspozycje poznawcze.

Lerner i in. (2015) dokonali doskonałego i dokładnego przeglądu literatury. Zaproponowali model wyboru nasyconego emocjami (EIC), który łączy tradycyjną teorię racjonalnego wyboru z nowszymi badaniami nad decyzjami i emocjami. W ostatnich dziesięcioleciach coraz częściej brano pod uwagę pogląd, że emocje — stany afektywne, które mają właściwości pobudzające lub motywujące — mogą odgrywać rolę w podejmowaniu decyzji. Badania potwierdzają, że emocje stanowią silną i wszechobecną siłę napędową procesów oceny i podejmowania decyzji. Uznaje się, że emocje mają związek z podejmowaniem ryzykownych decyzji (Kusev i in., 2017), zmniejszają fiksację poznawczą (Crane i in., 2017) i zwiększają uwagę. I odwrotnie, gdy decyzje wiążą się z konfliktem lub gniewem, emocje te mogą zaburzyć przetwarzanie poznawcze (Garfinkel i in., 2016). Co więcej, uznaje się, że dyskomfort emocjonalny może skłaniać jednostki do przeformułowania trudnych problemów poprzez przesunięcie koherencji (Carpenter i in., 2016). Emocje wynikające z podjętej decyzji mogą prowadzić do stronniczości lub unieważnienia racjonalnego działania, a emocje towarzyszące jednej decyzji mogą przenieść się i wpłynąć na decyzję w innej podobnej sytuacji (Ketler i Lerner, 2010). Odzwierciedlając rosnące uznanie roli emocji w podejmowaniu decyzji, Keltner i Lerner (2015) zaproponowali nasycony emocjami model wyboru oceny i podejmowania decyzji. Model ten zakłada, że to, czy emocje poprawiają, czy degradują osąd i podejmowanie decyzji, zależy od interakcji mechanizmów poznawczych i motywacyjnych.

Model stał się inspiracją do poszukiwań interesującej zmiennej, mało eksplorowanej dotychczas na gruncie psychologii różnic indywidualnych. Podjęcie tematyki stylów podejmowania decyzji rozpatrywanej w odniesieniu do modelu EIC jest podejściem nowatorskim, niepodejmowanym dotychczas na gruncie psychologii. Z uwagi na to, że style podejmowania decyzji są elementem szerszego procesu jakim jest podejmowanie decyzji w ogóle, uznano, że możliwe jest poszukiwanie ich uwarunkowań w oparciu o wnioski zawarte w modelu EIC. Zmienne temperamentalne, emocjonalne, poznawcze i osobowościowe mają istotne znaczenia dla nie tylko dla podejmowania decyzji w ogóle, ale także dla stylów podejmowania decyzji.

## **2. Wybrane psychologiczne zmienne wyjaśniające style podejmowania decyzji**

Wielu badaczy zajmujących się tematyką podejmowania decyzji zwraca uwagę na to, że teorie racjonalnego wyboru nie pozwalają na pełne określenie czynników mających związek z procesem decyzyjnym (Lerner i Keltner, 2000, 2001; Rottenstreich i Hsee, 2001; Raghunathan i Pham, 1999; Tiedens i Linton, 2001). Lerner i in., (2015) wychodząc naprzeciw tym trudnościom, w swoim modelu EIC zawarli zmienne związane z sytuacją decyzyjną, procesem decyzyjnym, cechami decydenta i emocjami, których doświadcza decydent.

W oparciu o wspomniany model w drugim rozdziale rozprawy doktorskiej wyodrębniono wybrane predyktory stylów podejmowania decyzji: temperament, style myślenia, style radzenia sobie ze stresem i emocje rozumiane jako cechy. Mając na uwadze to, że style podejmowania decyzji pełnią bardzo istotną funkcję jako ważna umiejętność życiowa i zawodowa uznano, że konieczne jest rozszerzenie dotychczasowych badań o analizę mediacyjną, która ujawni, w jaki sposób wybrane czynniki osobowościowe – w tym przypadku cechy temperamentu – oddziałują na style podejmowania decyzji oraz jakie czynniki pełnią rolę mediatorów w tych relacjach. Na podstawie przeglądu literatury i przytoczonych wyników badań spodziewano się, że emocje, style myślenia i radzenie sobie ze stresem będą pośredniczyć w relacji temperamentu i stylów decyzyjnych w grupie młodych dorosłych.

Niniejszy rozdział zawiera przegląd teorii i badań związanych z tymi zmiennymi oraz opisuje ich wzajemne relacje. Najpierw przedstawiono zagadnienie temperamentu, ze zwróceniem szczególnej uwagi na teorię poszukiwania doznań. Następnie teorie emocji z zaakcentowaniem koncepcji emocji rozumianych jako cechy. Kolejną część rozdziału poświęcono stylom poznawczym, a szczególnie stylom myślenia. Jako ostatnie przedstawione zostały teoretyczne ujęcia stresu, gdzie szczególne miejsce zajęło zagadnienie radzenia sobie ze stresem. Rozdział zamyka opis grupy badanej – osób we wczesnej dorosłości.

### **2.1 Temperament w podejmowaniu decyzji**

Temperament był jednym z pierwszych zagadnień podejmowanych na gruncie psychologii. Teoretycy zazwyczaj rozpatrują go w kategorii zbioru cech, dążąc do wyodrębnienia i opisanie różnych charakterystyk zachowania oraz jego struktur. Naukowcy postrzegają budowę temperamentu jako stałe relacje, które zachodzą pomiędzy cechami i ukazują ich funkcjonalne powiązania (Strelau, 2001; Zawadzki i Strelau, 1997). Podejmowanie prac badawczych z obszaru struktury temperamentu ma na celu określenie roli, jaką pełni konkretny układ cech w procesie przystosowania do warunków środowiska (Jankowski i Zajenkowski, 2009). Temperament jest biologicznym fundamentem, na którym rozwijają się

ludzkie zachowania. Zależy od niego zapotrzebowanie na stymulację oraz zdolność do jej przetwarzania, co decyduje o sposobach podejmowania różnych aktywności (Strelau, 2004), a więc także dokonywania wyborów.

### **2.1.1 Pojęcie temperamentu**

Rozważania na temat temperamentu sięgają starożytności. Autorstwo pierwszej typologii przypisuje się Hipokratesowi i Galenowi. Hipokrates w IV r. p. n. e., inspirując się czterema żywiołami Empedoklesa (ogień, woda, powietrze i ziemia), wyodrębnił cztery soki organizmu, które określał mianem humorów – krew, flegmę, oraz dwa rodzaje żółci: żółtą i czarną. Uważał, że stanowią one ludzką naturę, a od ich odpowiedniej proporcji zależy zdrowie człowieka. Sześćset lat później Galen, inspirując się koncepcją Hipokratesa, stworzył pierwszą typologię temperamentu. Uczony wyodrębnił dziewięć temperamentów, zakładał, że cztery z nich zależą bezpośrednio od przewagi któregoś z humorów. Opisywał je jako: sangwinik (krew), flegmatyk (flegma), choleryk (żółta żółć) i melancholik (czarna żółć). Koncepcja Hipokratesa-Galena miała ogromny wpływ na rozwój teorii temperamentu w psychologii i nadal stanowi inspirację dla wielu badaczy (Strelau, 2004).

Na przestrzeni lat powstało wiele koncepcji temperamentu. Allport (1937) uważał, że jest on psychobiologicznym elementem osobowości, który ujawnia się już w dzieciństwie i ma znaczący udział w zachowaniach emocjonalnych i stanowi podstawę kształtowania się osobowości. Badacz zakładał, że temperament ma związek z emocjonalną naturą człowieka. Odpowiada za natężenie takich cech ludzkiego odczuwania, jak podatność na pobudzenie emocjonalne, siłę i szybkość reakcji, dominujący nastrój oraz jego tendencję do zmienności i intensywności. Charakterystyki miały być w przeważającej mierze uwarunkowane genetycznie. Mehrabian (1991) dowodził, że ludzie różnią się sposobem nawykowej, emocjonalnej reakcji na bodźce. Rozumiał temperament jako typowy stan emocjonalny dla konkretnej osoby. Uważał, że temperament ma charakter cechy, a jego strukturę można opisać na podstawie trzech, dwubiegunowych charakterystyk: przyjemność – przykrość, tłumienie bodźców – aktywność, dominacja – uległość. Buss i Plomin (1984) byli jednymi z największych zwolenników dziedziczności temperamentu. Zakładali, że temperament stanowi cechy osobowości, które ujawniają się od wczesnego dzieciństwa. Uważali podobnie jak Allport, że jest on dziedziczony po przodkach, a zauważalne różnice indywidualne zależą od czynnika genetycznego. Badacze postulowali istnienie trzech cech temperamentalnych: emocjonalności, aktywności i towarzyskości. Miały być one zauważane już u dzieci i ujawniać się przynajmniej od 2 roku życia (Strelau, 2004, za: Buss i Plomin, 1984). Z kolei Hans Eysenck (1970; Eysenck i Eysenck, 1985) rozumiał osobowość jako związek temperamentu z inteligencją. Teoria trzech

superczynników jest więc teorią zorientowaną w głównej mierze biologicznie, co sprawia, że należy do teorii osobowości, która ma status teorii temperamentu. W toku swoich badań Eysenck wyodrębnił wymiary, które stanowią kontinuum: ekstrawersja – introwersja, neurotyczność – zrównoważenie emocjonalne oraz psychotyczność. Badacz uważał, że osobowość ma charakter trójczynnikiowy, wymiary te są od siebie niezależne oraz mają charakter uniwersalny. Regulacyjna Teoria Temperamentu (RTT) powstała na bazie badań dowodzących biologicznych podstaw temperamentu, jego obecności w życiu człowieka od wczesnego niemowlęctwa oraz występowaniu w świecie zwierząt. Strelau (2000) dowodził, że temperament nie dotyczy treści cech, które są obecne w innych strukturach osobowości, ale formalnych cech zachowania. Formalna charakterystyka zachowania przejawia się w aspekcie energetycznym i czasowym, które odpowiadają na strukturę zachowania. Reaktywność emocjonalna, wrażliwość sensoryczna, wytrzymałość oraz aktywność są charakterystykami energetycznego poziomu zachowania. Z kolei aspektu czasowego należą zwawość, perseweratywność oraz rytmiczność (Cyniak-Cieciura i in., 2016).

Powstałe koncepcje mają bardzo różnorodny charakter i skupiają się na różnych funkcjach. Badacze zwracali uwagę na przyczynowość wymiarów temperamentu, właściwości układu nerwowego oraz obecność cech temperamentalnych już u małych dzieci. Chociaż temperament jest postrzegany jako atrybut wielowymiarowy, nie ma zgody co do liczby i charakteru tych wymiarów. Wielu badaczy dostrzegało jednak, że temperament ma podstawowe znaczenie w kształtowaniu się stylów podejmowania decyzji. Cechy temperamentu te są zdeterminowane biologicznie i mogą ulegać jedynie subtelnym zmianom pod wpływem dojrzwania oraz środowiska. Stanowią podstawę, na której mogą rozwijać się inne indywidualne cechy osoby, takie jak emocje rozumiane jako cechy, style myślenia, radzenia sobie ze stresem i style podejmowania decyzji. Szczególnie ciekawy wydaje się związek poszukiwania doznań i preferowanych sposobów dokonywania wyborów (Strelau, 2004).

### ***2.1.2 Temperament w ujęciu Teorii Poszukiwania Doznań Marvina Zuckermana jako zmienna wyjaśniająca style podejmowania decyzji***

Marvin Zuckerman (1994) inspirowany koncepcją Hebba (1955) dotyczących optymalnego poziomu aktywacji, zauważył, że istnieją różnice indywidualne w obszarze optymalnego poziomu stymulacji. Zadawalający poziom stymulacji determinuje osiągnięcie pozytywnego stanu emocjonalnego. Mają na niego wpływ czynniki sytuacyjne i konstytucjonalnego, czyli reaktywność ośrodkowego i autonomicznego układu nerwowego, które decydują o stałym zróżnicowaniu indywidualnym w zapotrzebowaniu na stymulację u ludzi (Strelau, 2004).

*Poszukiwanie doznań to cecha zdefiniowana przez poszukiwanie zróżnicowanych, nowych, złożonych i intensywnych wrażeń i doświadczeń oraz gotowość do podejmowania ryzyka fizycznego, społecznego, prawnego i finansowego w celu dostarczenia sobie tego typu doświadczeń* (Zuckerman, 1994, s. 27). Zuckerman (1994) nazwał poszukiwaniem doznań cechą, która odpowiada za skłonność do poszukiwania albo unikania stymulacji. Za źródło stymulacji nie uznawał wartość fizycznej bodźców, ale znaczenia, jakie naje im jednostka pod wpływem doświadczenia. Badacz przypisywał poszukiwaniu doznań podłoże biologiczne i dowodził jego istnienia w świecie zwierząt.

Zuckerman (1994) wyróżnił cztery czynniki wchodzące w skład poszukiwania doznań: poszukiwanie grozy i przygód, poszukiwanie przeżyć, rozhamowanie i podatność na nudę. Poszukiwanie grozy i przeżyć dotyczy preferencji działania na świeżym powietrzu, podejmowania aktywności fizycznie ryzykownych i poszukiwania silnie stymulujących rodzajów sportu. Część naukowców uważa tę cechę (podejmowanie ryzyka, poszukiwanie wyzwań) za warunek rozwoju (Satir, Baldwin, 1983, za: Sękowski, 2001). Poszukiwanie przeżyć obejmuje nonkonformistyczny styl życia oraz potrzebę zaangażowania w działania umysłu i zmysłów, np. podejmowania spontanicznych podróży, poszukiwanie nieszablonowanego towarzystwa lub sięganie po substancje stymulujące. Rozhamowanie (cecha najsilniej determinowana biologicznie) odnosi się do skłonności do redukowania napięcia i poszukiwania odprężenia poprzez sięganie po alkohol, seks, hazard czy wątpliwie moralny styl życia. Podatność na nudę ma związek w reagowaniu niepokojem na pojawiającą się monotonię, dotyczy niechęci do powtarzania doświadczeń, rutyny w życiu i unikania ludzi uważanych przez jednostkę za nudnych (Zuckerman, 1994).

Koncepcja poszukiwania doznań dowodzi, że temperament jest strukturą silnie uwarunkowaną biologicznie, o dużym potencjale dziedziczności. Badacz upatruje źródeł poszukiwania doznań w działaniu pętli kory (układ siatkowaty), neuroprzebiegach zlokalizowanych w układzie limbicznym (noradrenalina i dopamina), poziomie oksydazy monoaminowej oraz poziomie hormonów płciowych (m.in. testosteron). Zuckerman w swojej koncepcji całkowicie pominął rolę środowiska oraz kontekstu społecznego przypisując główną rolę w kształtowaniu się temperamentu czynnikom genetycznym (Strelau, 2004).

### **2.1.3 Temperament a inne zmienne**

Pomimo różnic w teoriach temperamentu, naukowcy zgadzają się co do tego, że temperament pojawia się już na najwcześniejszych etapach życia i jest zakorzeniony biologicznie oraz że jego cechy są umiarkowanie stabilne w czasie (MacNeill, Pérez-Edgar, 2020). Różnice temperamentu są uwarunkowane genetycznie i zauważalne już we wczesnym dzieciństwie. Mają także istotne znaczenia w rozwoju człowieka przez całe jego życie.

Temperament jako najbardziej pierwotne, wrodzone cechy, stanowi uwarunkowania dla innych charakterystyk (Cyniak-Cieciura i in., 2016), a więc również dla emocji rozumianych jako cechy, stylów myślenia, strategii radzenia sobie ze stresem oraz stylów podejmowania decyzji.

**2.1.3.1 Temperament a afekt pozytywny i afekt negatywny.** Temperament stanowi istotny czynnik o podłożu biologicznym oddziałujący emocjonalność, co potwierdzają badania przeprowadzone z udziałem pacjentów o zróżnicowanym obrazie psychopatologicznym, uwzględniające różnorodne deficyty w zakresie regulacji emocji (Oatley i Jenkins, 2003; Jylhä i Isometsä, 2006). Rozwój emocjonalności kształtują z jednej strony wczesnodziecięce doświadczenia w relacjach z bliskimi osobami, z drugiej strony zaś genetycznie uwarunkowany temperament, który ma związek z zachowaniem i emocjami jednostki (Oatley i Jenkins, 2003), co oznacza, że regulacja emocji jest wtórna w stosunku do temperamentu (Pastuszak-Draxler i in., 2019). Występujące już w dzieciństwie różnice indywidualne w poziomach cech temperamentu odgrywają dużą rolę w kształtowaniu trajektorii rozwojowych w okresie dzieciństwa i dorastania. Temperament można konceptualizować jako zakorzenione biologicznie i względnie stabilne indywidualne różnice w wyrażaniu, doświadczaniu i regulacji emocji. Naukowcy różnią się w charakterystyce siły powiązania temperamentu z emocjami w rozwoju, jednak prawie wszyscy twierdzą, że zachowania związane z emocjami są przynajmniej częściowo powiązane z profilami temperamentu (MacNeill, Pérez-Edgar, 2020).

Shiner i in. (2012) uważają, że temperament obejmuje indywidualne różnice w emocjonalności kontroli wysiłku, poziomie aktywności i uwagi. Emocjonalność/uczuciowość jako wymiar temperamentu wyraża indywidualne różnice w intensywności, szybkości, jakości i zmienności emocji. Temperament dziecka wiąże się z indywidualnymi różnicami zarówno w zakresie reaktywności, jak i regulacji emocji, które są konceptualizowane jako niezależne procesy i łączą się, tworząc obserwowany przez jednostkę wzorzec zachowania. Czynniki, które są indywidualne dla dziecka, takie jak biologia i poznanie, przyczyniają się do rozwoju relacji temperament-emocja w czasie. Badania genetyki behawioralnej i molekularnej zostały wykorzystane do sprawdzenia założeń o biologicznym podłożu temperamentu. Badacze w dużym stopniu podkreślają rolę ośrodkowego i autonomicznego układu nerwowego w kierowaniu zachowaniami związanymi z emocjami w oparciu o profile temperamentu (Kagan, i in., 1987).

**2.1.3.2 Temperament a style myślenia.** Wielu badaczy zwracało uwagę, że styl poznawczy jest podzbiorem cech osobowościowych (Furnham i in., 1999, Jackson i Lawty-Jones, 1996). Eysenck (1978) zauważył, że osobowość i style poznawcze są ze sobą ściśle powiązane. Messick (1996) zaproponował, że styl powinien być konstrukcją, którą można

wykorzystać do zbudowania pomostu między poznaniem a osobowością w edukacji. W podobnym duchu Sternberg (1994) zauważył, że styl myślenia znajduje się na styku inteligencji i osobowości. Z kolei Nosal (1990), lokuje style poznawcze dokładnie między poznaniem a temperamentem.

Nosal (2000) zwracał uwagę, że psychologiczne badania nad stylami poznawczymi mają szczególny wymiar teoretyczny (opisowy i wyjaśniający). Styl poznawczy jest wyrazem integracji temperamentalnych, poznawczych i regulacyjnych właściwości umysłu człowieka. (...) *styl poznawczy manifestowany przez człowieka jest charakterystycznym dla niego wzorcem organizacji, kształtującym się jako wypadkowa różnorodnych ograniczeń i możliwości energetycznych oraz poznawczych tkwiących w umyśle, a zdeterminowanych temperamentem, strukturą wiedzy (pojęć) i przebiegiem procesu samoregulacji (metapoznawania)* (Nosal, 2000). Badacz zwraca także uwagę, że podstawą różnic indywidualnych w stylach poznawczych jest interakcja czynników temperamentalnych, emocjonalnych i intelektualnych.

Jednym z nurtów badań w psychologii różnic indywidualnych jest poszukiwanie związków między formalnymi cechami zachowania, czyli temperamentem, a formalnym poziomem przetwarzania informacji, a więc stylami poznawczymi. Procesy poznawcze o charakterze formalnym obejmują również procesy poznawcze, których funkcjonowanie w dużej mierze nie zależy od przetwarzanych treści (Bednarek i Orzechowski, 2008). Dotyczy to funkcjonowania mechanizmów uwagi czy pamięci roboczej (Hunt, 1994; Nęcka, 1994, 2000). Na przykład niezależnie od tego, jaka treść podlega selekcji uwagi, jej podstawowy mechanizm pozostaje niezmienny. Z kolei formalne parametry zachowań charakteryzują czynności wykonywane przez jednostkę niezależnie od stopnia ich złożoności. Osoby fizyczne, działające w życiu codziennym, a także wykonujące m.in. zadania poznawcze w laboratorium nie tylko angażują procesy percepcji, uwagi, pamięci, ale także odwołują się emocjonalnie do wykonywanych zadań (Zimmer, 1985) oraz angażując ich zasoby związane z indywidualną potrzebą stymulacji (Ciarkowska, 1992; Strelau, 1998). Badacze są zgodni, że subiektywna wartość pobudzenia poznawczego i emocjonalnego związanego z wykonywanym zadaniem jest indywidualnie różnicowana. Najistotniejszym czynnikiem decydującym o tym jest temperament i związana z nim potrzeba stymulacji (Strelau, 1998). Można zatem przyjąć, że wykonywanie zadań poznawczych związane jest zarówno z funkcjonowaniem podstawowych procesów poznawczych (Hunt, 1994; Nęcka, 2000; Sternberg, 1994), jak i z cechami temperamentu (Klonowicz, 1992; Marszał-Wiśniewska, 1999; Szymura i Nęcka, 1998). Style poznawcze mogą być łącznikiem między tymi obszarami, gdyż są to struktury na pograniczu osobowości i poznania (Nosal, 1990).

**2.1.3.3 Temperament a strategie radzenia sobie ze stresem.** Sposoby radzenia sobie w sytuacjach stresujących mogą być modyfikowane przez cechy temperamentu. Radzenie sobie ma dwuzadaniowy charakter – redukcji własnego stresu oraz przezwycięzenie przeszkody. Wymaga więc korzystania z zasobów energetycznych organizmu, które uwarunkowane są przez cechy temperamentalne. Cechy temperamentu ujawniają się w reakcjach emocjonalnych człowieka, które powstają w procesie radzenia sobie ze stresem (Strelau, 1995,1996; Ratajczak, 1996). Cechy temperamentu są zwykle konceptualizowane jako szerokie, stabilne cechy jednostek, które mają związek z zachowaniem, również w sytuacjach trudnych i stresowych (Strelau, 2001).

Automatyczne reakcje na stres to te zachowania, które są odgrywane w odpowiedzi na zagrożenie lub wyzwanie. Badacze zakładają, że kształtują je różnice temperamentu w pobudzeniu, reaktywności i regeneracji w odpowiedzi na zagrożenie oraz przez uczenie się i warunkowanie (Compas i in., 2001). Przypuszcza się również, że w wyborze dobrowolnych, kontrolowanych reakcji radzenia sobie mają znaczenie cechy temperamentu, w tym temperamentowa charakterystyka kontroli wysiłku (Fickova, 2001; Gomez, Holmberg, Bounds, Fullarton i Gomez, 1999)

W połączeniu ze stresującymi doświadczeniami temperament może łagodzić stres, ale także działać jako czynnik ryzyka (Compas, Connor-Smith i Jaser, 2004). Badania dowodzą, że cechy temperamentu są bezpośrednio związane ze strategiami radzenia sobie (Watson i Hubbard, 1996). Procesy samoregulacji mogą ułatwiać jednostce dążenie do radzenia sobie ze stresem i kontrolowania pobudzenia emocjonalnego, co wiąże się z aktywnym radzeniem sobie. W wyniku podejmowanych inicjatyw interpersonalnych osoby o cechach ekstrawertycznych częściej uzyskują informację zwrotną o skutkach swoich zachowań, co umożliwia im skuteczniejsze radzenie sobie ze stresem dzięki szerszemu wsparciu otrzymywanemu od innych (Davis i in., 2014). Ekstrawertycy także częściej angażują się w sytuacje silnie stymulujące i stresujące (Ogińska-Bulik i Juczyński, 2010). Z kolei skoncentrowanemu na emocjach stylowi radzenia sobie sprzyja niska siła pobudzenia i hamowania procesów nerwowych oraz ich mała ruchliwość (Plopa, 2010).

**2.1.3.4 Temperament a style podejmowania decyzji.** Problematyka związku temperamentu i podejmowania decyzji nadal jest chętnie podejmowana przez badaczy. Temperament jest silnie uwarunkowany biologicznie, a jego znaczenie w procesie decyzyjnym widać już u dzieci i nastolatków. De Pauw i Mervielde (2010) zauważyli, że temperament ma związek z kształtowaniem się oczekiwań decyzyjnych adolescentów. Feldman i Quatman (1988)

oraz Deković i in. (1997) dowodzili, że młodzież z mniejszą zdolnością do kontrolowania impulsów częściej samodzielnie podejmowała decyzję o różnorodnych aspektach ich życia we wcześniejszym wieku niż ich rówieśnicy. Cechy temperamentalne nastolatków mogą mieć związek z procesem uwagi i przetwarzania informacji (Shiner i Caspi, 2003) oraz z sposobem podejmowania decyzji (Garon i Moore, 2007). Gerrard i in. (2008) udowodnili, że racjonalne reakcje, które wiążą się z planowaniem działań i braniem pod uwagę konsekwencji, są powiązane z temperamentem, cechami pozytywnego afektu i orientacji na zadanie. Dowodzili, że afekt i wysoki poziom aktywności są związane z niższą samokontrolą. Nastolatki z mniejszą kontrolą (mniejszą zdolnością do kontrolowania impulsów i/lub wysokiego poziomu aktywności) częściej dokonują samodzielnych wyborów w młodszym wieku niż ich rówieśnicy, którzy wolą nadal polegać na zdaniu dorosłych.

Okazuje się także, że niska reaktywność i perseweratywność, oraz wysoka wytrzymałość, aktywność i żwawość sprzyja dobremu radzeniu sobie z podejmowaniem decyzji. Co więcej, osoby o takiej strukturze temperamentu uważają własne wybory za efektywniejsze i zasadniczo łatwe (Lewczuk, 2015). Z kolei osoby charakteryzujące się wysoką impulsywnością mają tendencje do szybkiego, nieprzemyślanego podejmowaniem decyzji, które daje zazwyczaj gorsze, niesatysfakcjonujące rezultaty (Franken i in., 2008; Steinberg i in., 2008). Zuckerman (2007) dowodził, że podczas podejmowania decyzji duże znaczenia mają aspekty behawioralne związane z motywacją, emocjami, impulsywnością i poszukiwaniem doznań. Przez poszukiwanie doznań rozumiał potrzebę doświadczania nowych, różnorodnych i złożonych przeżyć, doświadczeń oraz podejmowanie ryzyka w celu ich uzyskania.

Rochat i in., (2010) dowiedli z kolei, że pacjenci, którzy doznali urazu głowy, mieli niższe wyniki w pozycjach poszukiwania doznań podczas podejmowania decyzji. Zjawisko to może być związane z brakiem motywacji i apatią, dość powszechnymi objawami pojawiającymi się po poważnych urazach głowy (Wood, 2001). W badaniu Madrazo i współpracowników (1999), zaobserwowano spadek czynnika poszukiwania doznań u pacjentów po traumatycznych przeżyciach, co wskazuje na zmniejszenie zainteresowania poszukiwaniem nowych silnie stymulujących i ryzykownych sytuacji. U pacjentów z incydem mózgowonaczyniowym (CVA) również zaobserwowano zmiany behawioralne, takie jak: agresywność, pobudliwość, odhamowanie, niska tolerancja na rutynę i trudności w przestrzeganiu norm społecznych (Blasmeda, i in., 2002), co jeszcze bardziej utrudnia wykonywanie wyższych procesów poznawczych, takich jak podejmowanie decyzji.

## **2.2 Afekt pozytywny i afekt negatywny jako cecha w podejmowaniu decyzji**

Rozwój teorii ewolucji Darwina przyczynił się do rozpoczęcia badań nad emocjami. John Tooby i Leda Cosmides (1990a, 1990b) dowodzili, że emocje są mechanizmem, który powstał

na drodze ewolucji. Badacze zakładali, że emocje pojawiły się na przestrzeni wielu tysięcy lat i stały się reakcją organizmu na problemy wymagające rozwiązania – np. ucieczki, reakcji na nieznanym, opieki nad potomstwem i poszukiwanie partnera seksualnego. W toku ewolucji wyodrębnione zostały takie zachowania i reakcje emocjonalne, które były efektywne. Kolejne badania wskazywały na niezwykle funkcjonalny charakter emocji umożliwiający uruchamianie odpowiednich reakcji behawioralnych w odpowiedzi na konkretne stany emocjonalne (Doliński, 2000a, za: Goodal, 1986). Istotny okazał się także aspekt społeczny, która sprawia, że emocje pozwalają na wiele zachowań kooperacyjnych lub rywalizacyjnych (Doliński, 2000a, za: Marshall, 1976).

Emocje, pomimo wielu lat badań, nadal są zjawiskiem bardzo niejednoznacznym. Naukowcy nadal zastanawiają się jakie są czynniki wywołujące emocje, przyglądają się ich dynamice oraz skutkom które przynoszą. Mają charakter przyjemnych lub nieprzyjemnych stanów uczuciowych i stanowią pewnego rodzaju ewaluację dotyczącą zmian zachodzących w otoczeniu (Doliński, 2000a).

### **2.2.1 Pojęcie emocji i afektu**

Doliński (2000a, s. 322) zakłada, że emocja jest *subiektywnym stanem psychicznym, uruchamiający priorytet dla związanego z nią programu działania*. Jej odczuwaniu towarzyszą zwykle zmiany somatyczne, ekspresje mimiczne i pantomimiczne oraz zachowania. Badacz podkreśla, że emocje posiadają także swój przebieg. Pojawiają się w reakcji na czynniki wywołujące, powodują określony stan organizmu i wprowadzają różne konsekwencje. Z kolei Reykowski uważa, że emocje to *specyficzna klasa procesów regulacyjnych, pełniących funkcje oceny stosunków między podmiotem a otoczeniem, oceny przebiegu procesów wewnętrznych i czynności zewnętrznych, oceny procesów regulacji, a także posiadający wpływ na przebieg czynności zewnętrznych i wewnętrznych* (Reykowski, 1974, s.45). W opisach emocji badacze często odwołują się do ich właściwości jakimi są: znak emocji, pobudzenie emocjonalne, jakość i natężenie emocji.

Niki Frijda (1998) dowodził, że emocja pojawia się w efekcie oceny wydarzenia, które ma znaczenie dla osoby. Ta ocena może być świadoma lub nieświadoma, ale prowadzi do określania zdarzenia jako zagrażającego albo sprzyjającego. Pojawiająca się emocja ma za zadanie wprowadzić organizm w stan gotowości do działania w zaistniałej sytuacji. Oatley i Jenkis (1996) z kolei widzą emocję jako: uczucia, procesy nerwowe i eksperyjno-motoryczne. Na powstanie emocji wpływają dwa procesy. Pierwszy z nich zakłada ocenę poznawczą wydarzenia. Drugi proces polega na ocenie wtórnej, czyli rozpoznania sytuacji problemowej i ocenienia swoich szans. Od oceny bodźca zależy pojawienie się emocji, ale od jego wartości już jej znak

(Taracha, 2010).

Ogromne znaczenie w teoriach dotyczących emocji zajmują czas trwania oraz jej natężenie. Mogą one przybierać postać krótkotrwałych, bardzo silnych afektów lub nastrojów, czyli stanów długotrwałych, ale raczej niezbyt silnych i bardzo jednolitych. Frijda (1998) zaproponował dwa podstawowe elementy pozwalające klasyfikować emocje. Pierwszym z nich jest rodzaj relacji zachodzącej pomiędzy osobą a obiektem emocji (intencjonalność vs nie intencjonalność), drugim aspekt czasowy odnoszący się do stanu, procesu lub cechy emocji. Ta klasyfikacja pozwala na wyróżnienie stanów emocjonalnych takich jak: afekt, emocje, nastroje, sentymenty, epizody emocjonalne i cechy osobowości. Najbardziej ogólnym zjawiskiem są afekty, które są podstawą do wyróżniania innych stanów emocjonalnych (Doliński, 2000b).

Ekspresja emocji jest pewnego rodzaju wskazówką, pozwalającą wnioskować o tym jakie uczucia towarzyszą drugiej osobie. Stanowi różnego rodzaju zmiany w ciele, ruchach i twarzy, które są prezentowane przez jednostkę. Sygnały te bywają emitowane przez osobę niekoniecznie intencjonalnie i często pozostają zupełnie poza jej kontrolą. Okazuje się, że ekspresja emocji ma duże znaczenie biologiczne i komunikacyjne. Pozwala odczytywać jakie emocje towarzyszą naszym bliskim (np. smutek, złość czy radość) i daje szansę na adekwatną reakcję lub dostosowanie komunikatów do kontekstu sytuacyjnego. Uśmiechanie się, marszczenie brwi czy odsłanianie zębów w reakcji na doświadczaną emocję ma podłoże ewolucyjne. Sygnały te początkowo nie miały charakteru emocjonalnego, były swoistą reakcją organizmu na zmiany zachodzące w otoczeniu i poprzedzały różne zachowania. Odruchy zaczęły być rozpoznawane przez osobniki tego samego gatunku. Pozwalały na zbieranie informacji o intencjach jednostki, nabrały waloru komunikacyjnego i zaczęły odgrywać ważną rolę w interakcjach pomiędzy osobnikami tego samego gatunku. Komunikowanie pozytywnego nastawienia mogło przyczynić się do tworzenia więzi społecznych. Pozwalało także na wywoływanie takiej samej lub odmiennej ekspresji u innych (np. radość wywołująca radość, lub złość wywołująca strach) (Doliński, 2000b).

Paul Ekman (1992) dowodził, że emocje podstawowe dotyczą stanów afektywnych, które cechuje ponadkulturowość i uniwersalność ekspresji. Zaliczał do nich strach, złość, smutek, radość, wstręt i zaskoczenie. Inne emocje miały być swoistą mieszanką tych sześciu podstawowych, a ich ekspresja zależna od wpływów kulturowych. Ekman (1992) na bazie kolejnych prac nad swoją koncepcją, ograniczył liczbę emocji podstawowych do pięciu – smutku, złości, radości, strachu i wstrętu. Izard uważał, że emocje podstawowe cechuje uniwersalność w ekspresji twarzy i zdolności do różnicowania poszczególnych ekspresji. Uznawał, że *emocja podstawa to taka, która spełnia dwa warunki: specyficzność substratu neuronalnego i odróżnialna jakość subiektywna* (Izard, 1977, 1994, za: Doliński, 2000b, s.364).

Uzupełnił listę Ekmana o wstyd, poczucie winy, zaskoczenie, zainteresowanie i pogardę.

Robert Plutchik (1980, 1994) rozumiał *emocje podstawowe jako takie, które mogą być obserwowane na różnych poziomach filogenetycznych i które mają adaptacyjne znaczenie dla walki jednostki i gatunku o przetrwanie* (s. 364). Jego lista emocji podstawowych zawierała: strach, złość, smutek, radość, akceptację, wstręt, antycypację i zaskoczenia. Dowodził, że wymienione emocje przejawiają się w języku behawioralnym jako zbliżanie się, oddalanie albo utrzymywanie dystansu w relacji z obiektem, w języku funkcjonalnym jako sens i celowość emocji oraz subiektywnym języku odczuć introspekcyjnych jako nasycenie intensywnością doświadczanie emocji. Koncepcja Plutchika jest najbardziej zbliżoną do teorii Darwina, który dowodził, że stany afektywne są doświadczane na równi przez ludzi i zwierzęta (Jarymowicz i Imbir, 2010).

Istnieje niewiele koncepcji mówiących o emocjach pochodnych. Uważane są za wynik połączenia kilku emocji podstawowych. Badania Plutchika dowodziły, że związek radości i akceptacji skutkuje pojawieniem się emocji miłości lub przyjaźni. Groza lub trwoga pojawiają się z połączenia strachu i zaskoczenia. Strach w połączeniu ze wstrętem może prowadzić do pojawienia się niepokoju i ostrożności. Poczucie winy z kolei, z mieszanki radości i strachu. Wrogość uważana jest za pochodną złości i wstrętu, a duma - radości i złości (Plutchik, 1980). Nieco inne spojrzenie na tematykę emocji pochodnych proponował Kemper (1987). Dowodził, że emocje pochodne pojawiają się jako wynik emocji podstawowej, doświadczanej w specyficznej sytuacji społecznej. Poczucie winy rozumiał, jako strach przed karą. Wstyd jako doświadczanie złości skierowanej ku samemu sobie. Duma jest wynikiem radości z uznania samego siebie, za osobę wartościową.

Strukturę afektu można rozpatrywać w kategorii ogólnych wymiarów, czego dotyczą modele wymiarowe, albo oddzielnych kategorii ujętych w modele kategoryjne. Modele wymiarowe opisują i tłumaczą doświadczenia emocjonalne. Najczęściej dotyczą stanów emocjonalnych o szerokim zakresie, których nie można zredukować do kilku podstawowych emocji (np. radość, smutek, strach). Modele wymiarowe ujmują stany emocjonalne w dwóch dymensjach – np. wymiary odnoszące się do walencji (pozytywny/negatywny afekt), poziomu aktywacji (wysoki/niski), napięcia (duże/małe) czy energii. Mogą dotyczyć także dwóch wymiarów – walencji i aktywacji. Modele kategoryjne pozwalają na wyodrębnienie i zredukowanie doświadczanych stanów emocjonalnych do określonej liczby emocji (Zdankiewicz-Ściagała i Maruszewski, 2000).

Większość osób intuicyjnie postrzega emocje w kategoriach konkretnych i wyraźnych afektów, takich jak strach, złość i radość. Wszystkie teorie emocji zakładają stosunkowo niewielką liczbę (tj. 7–11) odrębnych emocji, w tym podstawowy zestaw - radość,

zainteresowanie, zaskoczenie, strach, złość, smutek, pogarda i wstręt - które są wspólne dla każdego modelu. Większość badaczy uważa, że każda podstawowa emocja odzwierciedla inny zestaw okoliczności przyspieszających i inicjuje charakterystyczny zakres zachowań adaptacyjnych. W przeważającej części teoretycy emocji skupiali się na krótkich, chwilowych stanach afektywnych, ale badano także długotrwałej afekty o naturze cechy (Blumberg i Izard, 1986; Fuenzalida i in., 1981).

Począwszy od Wundta (Zdankiewicz-Ściagała i Maruszewski, 2000, za: Wundt, 1896/1902), długa linia badaczy podkreślała centralne znaczenie kilku (zwykle dwóch lub trzy) szerokich, niespecyficznych czynników, które powodują znaczące i systematyczne relacje między podstawowymi emocjami. Pierwsze koncepcje opierały się na kryterium znaku emocji. Emocje dzielono na pozytywne i negatywne, uwzględniając różnice w odbieraniu stanów przykrości i przyjemności u różnych osób (Zdankiewicz-Ściagała i Maruszewski, 2000). Klasyczne teorie emocji zwracały szczególną uwagę na aspekt biologiczny w powstawaniu emocji. Teoria Jamesa i Langego nazywana jest teorią obwodową. Badacze źródła emocji upatrują w działaniach oraz zmianach w napięciu mięśniowym i funkcjonowaniu narządów wewnętrznych. James uważał, że uczucia powstają w wyniku zauważenia bodźca i powstałej z tego powodu reakcji fizjologicznej. Powstała reakcja zostaje dostrzeżona przez jednostkę, a następnie przekształcona w emocje (np. płacę, więc jestem smutny) (Zdankiewicz-Ściagała i Maruszewski, 2000, za: James, 1884 i Lange, 1922). Canon i Bard weszli w naukową polemikę z Jamesem i Lange. Ich talamiczna teoria uczuć związana jest z przekonaniem, że powstawanie emocji odpowiedzialne są jądra wzgórza. Pobudzenie ośrodków podkorowych pozwala na nadanie poznawczym reakcjom kory zabarwienia emocjonalnego. Z kolei autorzy aktywacyjnych koncepcji dowodzili, że emocja związana jest z poziomem aktywacji ośrodkowego układu nerwowego, w szczególności układu siatkowego. Podstawą określenia emocji oraz kluczem do ich zrozumienia, w teoriach aktywacyjnych, jest wymiar intensywności – a więc poziomu pobudzenia ośrodkowego układu nerwowego (poziomu aktywacji) (Bard, 1928). Wśród badaczy pojawiły się nawet głosy, żeby zrezygnować z pojęcia emocji, na rzecz pojęcia poziomu aktywacji (Duffy, 1962). Hebb (1973) uzupełnił wcześniejsze koncepcje aktywacji o element procesów myślowych. Uważał, że w procesie pojawiania się emocji istotne są procesy psychiczne związane z wyborem działania. Hebb dowodzi także, że przy bardzo wysokiej i bardzo niskiej aktywacji pojawiają się emocje o ujemnym znaku, a podczas średniej – dodatnim (Zdankiewicz-Ściagała i Maruszewski, 2000, za: Hebb, 1973).

Lazarus (1991a) czerpał inspirację z teorii stresu oraz z trwającej debaty naukowej dotyczącej emocji i poznania. Uważał, że emocje pełnią znaczącą funkcję w regulacji procesów psychicznych i są procesami, które stanowią wynik specyficznej relacji między organizmem

*a środowiskiem* (Lazarus, 1991a, s. 408). Uważał, że trafna ocena rzeczywistych właściwości otoczenia ma znaczenie ewolucyjne i pozwoliła ludzkości na przetrwanie. Ocena poznawcza jest w pewnym stopniu zależna od doświadczanego stanu emocjonalnego, co może mieć znaczenie w selekcji dostępnych danych oraz ich interpretacji. Może oddziaływać na doświadczane emocje lub być ich konsekwencją. Na proces oceny składa się proces oceny pierwotnej oraz proces oceny wtórnej. Pierwotna ocena poznawcza ma charakter motywacyjny i decyduje o tym, czy emocja się w ogóle pojawi. Od oceny wtórnej zależy to, jaką strategię zaradczą należy przyjąć, a więc z jaką emocją będziemy mieć do czynienia. Koncepcja Frijdy (1998) określana jest jako funkcjonalna, ponieważ określa emocje w kontekście pełnionych przez nie funkcji adaptacyjnych dla ludzkości. Badacz zauważa dwie podstawowe cechy emocji – ocenę zdarzenia jako przyjemnego/nieprzyjemnego, istotnego/nieistotnego dla osoby oraz wzbudzenie reakcji fizjologicznych organizmu, zachowań i przeżyć. Rozumiał on emocje jako mechanizm określający czy zdarzenie jest istotne dla interesów jednostki. *Emocje można pojmować jako proces sygnalizowania, że dzieje się coś istotnego z punktu widzenia dobrostanu jednostki oraz zadań realizowanych przez system poznawczy i zachowanie* (Frijda 1998, s. 102). Każda sytuacja wzbudzająca emocje jest w jakiś sposób związana z dobrostanem jednostki, ułatwia albo utrudnia realizację celów. Emocje pozytywne pojawiają się, kiedy osoba zbliża się do założonego celu, a negatywne – kiedy spotyka zagrożenie, oddala się od celu lub napotyka jakies przeszkody. Emocje negatywne pojawiają się, kiedy należy podjąć starania przywracające dobrostan. Badacz dowodzi, że emocje mają zdolność do kontrolowania oraz korygowania naszych zachowań.

### **2.2.2 Afekt pozytywny i afekt negatywny jako cecha ujęciu hierarchicznej teoria afektu Davida Watsona i współpracowników jako zmienna wyjaśniająca style podejmowania decyzji**

Koncepcja Watsona-Tellegena-Clark jest przykładem koncepcji wymiarowej (Fajkowska i Marszał-Wiśniewska, 2009). Badacze uważali, że afekt pozytywny i negatywny są wobec siebie względnie niezależne. Różne stany afektu pozytywnego wyrażają się w pozytywnych emocjach (np. radość, entuzjizm) z kolei emocje negatywne zarezerwowane są dla przeżywania różnych stanów afektu negatywnego (np. smutek, strach). Badacze dowodzą, że spolaryzowany charakter walencji afektu pojawia się tylko w przypadku bardzo intensywnych przeżyć emocjonalnych. Wtedy wysoki poziom afektu negatywnego wiąże się z niskim poziomem afektu pozytywnego, a wysoki poziom afektu pozytywnego powoduje niski poziom afektu negatywnego. Mało intensywne przeżycia emocjonalne pozwalają na niezależne występowania różnych poziomów afektów (np. sytuacje dnia codziennego). Autorzy wskazują, że zdarzają się sytuacje, w których ludzie doświadczają jednocześnie wysokiego poziomu afektu pozytywnego

i negatywnego, ale wymaga to intencji jednostki i woli, aby aktywnie i świadomie doświadczać dwóch różnych stanów – np. podczas skoku ze spadochronem jednostka może jednocześnie doświadczać wysokiego poziomu ekscytacji, radości, przyjemności i strachu (Watson i Tellegen, 1985; Watson i Clark, 1992).

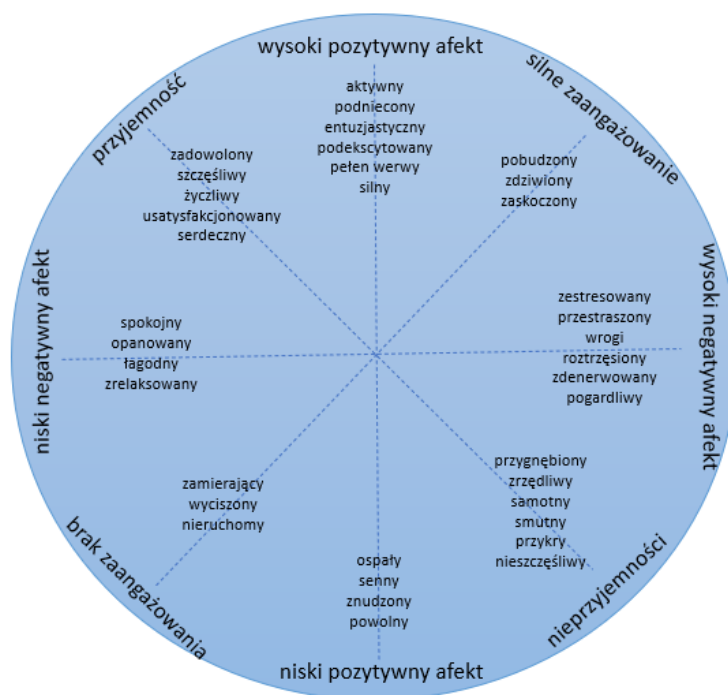
Charakter relacji pomiędzy pozytywnym i negatywnym afektem zależy od tego, czy badamy go jako stan (*do jakiego stopnia „teraz” czujesz się w taki sposób?*) czy jako cechę (*do jakiego stopnia „zwykle” czujesz się w taki sposób?*). Stan afektywny dotyczy grupy przemijających epizodów emocjonalnych. Cecha afektywna charakteryzuje się pewną stałością czasową i stabilnością międzysytuacyjną, jej predyktorami są czynniki osobowościowe i temperamentalne (np. introwersja, otwartość na doświadczenia). Pomiędzy pozytywnym i negatywnym afektem obserwujemy zależność w przypadku doświadczenia afektu rozumianego jako stan oraz niezależność podczas przeżywania afektu rozumianego jako cecha (Watson i Tellegen, 1985).

Watson wyróżniał podstawowe emocje (radość, strach, złość, smutek, obrzydzenie, zdziwienie) i rozumiał je jako system wyjątkowo ustrukturalizowany, zintegrowany psychofizjologicznie, odpowiadający na doświadczane sytuacje, potrzeby, cele oraz pełniący funkcję adaptacyjną. Uczucia z kolei, opisywał jako subiektywną komponentę emocji, ich „indywidualizowany odcień”. Uważał, że na bazie emocji podstawowych powstają związane z nimi uczucia, np. strach i przerażenie, lęk i zdenerwowanie (Fajkowska i Marszał-Wiśniewska, 2009). Nastroj mieści w sobie także niskoenergetyczne stany afektywne (np. poczucie zmęczenia), i niespecyficzne pozytywne i negatywne stany afektywne lub nieemocjonalne komponenty nastroju czyli afektywne doświadczenia, które nie są związane z żadną emocją (np. ożywienie, ospałość, poczucie zestresowania) (Watson i in., 1984; Watson i Tellegen, 1985).

Watson i Tellegen (1985) zaproponowali hierarchiczny model nastroju, który opisywał strukturalną koncepcję doświadczeń emocjonalnych. Badacze zakładali, że różne doświadczenia afektywne są zorganizowane na dwóch, niezależnych od siebie poziomach. Poziom wyższy zawierał dwa podstawowe, niezależne od siebie stany afektywne, od których ma zależeć walencja doświadczanego nastroju (pozytywna/negatywne) oraz poziom aktywacji (silne zaangażowanie/brak zaangażowania, przyjemność/nieprzyjemność). Z kolei na niższym poziomie znajdują się pozytywne i negatywne stany afektywne, o których zależy treść nastroju (Fajkowska i Marszał-Wiśniewska, 2009).

## Rysunek 2

Dwuczynnikowa struktura afektu (Watson, Tellegen, 1985, s. 221).



Źródło: „Toward a consensual structure of mood”, D. Watson i A. Tellegen, 1985, *Psychological Bulletin*, 98(2), s. 221, <https://doi.org/10.1037/0033-2909.98.2.219>.

Podstawową dwuwymiarową przestrzeń afektywną przedstawiono schematycznie na powyższym rysunku. Poszczególne terminy określające nastrój opisują każdy oktant. Afekty w obrębie tego samego oktanta są silnie dodatnio skorelowane, podczas gdy te w sąsiednich oktantach są skorelowane umiarkowanie dodatnio. Stany oddalone od siebie o  $90^\circ$  zasadniczo nie są ze sobą powiązane, podczas gdy te oddalone o  $180^\circ$  mają przeciwne znaczenie i są silnie skorelowane negatywnie (Watson i Tellegen, 1985).

Pierwszy czynnik, *pozytywny afekt*, reprezentuje poziom, w jakim jednostka odczuwa radość z życia. Drugi czynnik, *negatywny afekt*, to stopień, w jakim zgłasza uczucie smutku lub nieprzyjemnego pobudzenia. Te dwa czynniki należy rozumieć jako wymiary opisowo dwubiegunowe, ale afektywnie jednobiegunowe. Oktant *przyjemność* zawiera terminy reprezentujące mieszankę silnego afektu pozytywnego i niskiego negatywnego. Odwrotnie, *nieprzyjemność* obejmuje słowa łączące wysoki negatywny afekt i niski pozytywny afekt. Terminy określające *silne zaangażowanie* mają umiarkowanie dodatnie obciążenia w obu czynnikach nastroju, podczas gdy te reprezentujące *brak zaangażowania* obciążają negatywnie każdy wymiar. Terminy dotyczące pozytywnych i negatywnych afektów mogą sugerować niektórym, że te czynniki nastroju są przeciwieństwami (tj. negatywnie skorelowane), jednak są

w rzeczywistości niezależnymi, nieskorelowanymi wymiarami. Alternatywny schemat rotacji jest zaznaczony liniami przerywanymi na rysunku. Pierwszy z otrzymanych czynników ściśle odpowiada pierwszemu zasadniczemu składnikowi analiz samooceny - czynnik *przyjemności-nieprzyjemności*, który niezmiennie pojawiał się jako pierwszy wymiar w badaniach mimiki i nastrojów słów. Drugi czynnik jest z kolei czynnikiem pobudzenia *silne zaangażowanie – brak zaangażowania*. W ramach tego schematu rotacyjnego, stany w oktantach o wysokim i niskim pozytywnym i negatywnym afekcie byłyby kombinacją (nie) przyjemności i podniecenia. Rysunek 3 ilustruje zatem podstawową kompatybilność struktur określonych przez te dwa alternatywne obroty (Watson i Tellegen, 1985).

Wyniki kolejnych badań Watsona i Clark (1992) jasno wskazują, że negatywne doświadczenie afektywne obejmuje dwa odrębne poziomy strukturalne: poziom wyższego rzędu, który odzwierciedla związek ogólnego czynnika negatywnego afektu, oraz poziom niższego rzędu, który reprezentuje wyjątkową moc wyjaśniającą i predykcyjną określonego negatywnego afektu. Ten hierarchiczny układ ma ważne implikacje dla teorii i badań związanych z samooceną przeżyć afektywnych. Po pierwsze, jasno demonstruje zgodność dyskretnych emocji i ogólnych tradycji czynnikowych. Mówiąc bardziej ogólnie, pokazuje, że specyficzność afektywna i niespecyficzność są zjawiskami komplementarnymi, a nie wykluczającymi się wzajemnie (Fajkowska i Marszał-Wiśniewska, 2009).

### **2.2.3 Afekt pozytywny i afekt negatywny jako cecha a inne zmienne**

Emocjonalność, podobnie jak temperament również jest silnie uwarunkowana biologicznie (James, 1884 i Lange, 1922, Bard, 1928). Jak dowodzi Oatley i Jenkins (2003) rozwój emocjonalności kształtują zarówno wczesnodziecięce doświadczenia z najbliższymi osobami, jak i genetycznie uwarunkowania temperamentalne. Emocje stanowią także specyficzną grupę procesów regulacyjnych, które mają za zadanie dokonywać oceny stosunków pomiędzy osobą i otoczeniem (Reykowski, 1974, Frijda, 1998, Lazarus, 1991a). W związku z tym emocjonalność ma pierwotny charakter wobec zmiennych dotyczących oceny sytuacji, takich jak style myślenia, radzenie sobie ze stresem czy style podejmowania decyzji.

**2.2.3.1 Afekt pozytywny i afekt negatywny jako cecha a style myślenia.** Stan afektywny ma duże znaczenie w procesach poznawczych odpowiadających za analizę sytuacji. Emocje oddziałują i modyfikują procesy poznawcze, mają one także związek z procesami motywacji i są ważnym aspektem różnic indywidualnych (Fajkowska-Stanik i Marszał-Wiśniewska, 2004). Obecność intensywnych emocji, zarówno negatywnych jak i pozytywnych może utrudniać sprawne funkcjonowanie procesów myślenia. Z kolei ich adekwatny poziom sprzyja lepszemu funkcjonowaniu poznawczemu. (Lerner i in., 2015; Ogińska-Bulik i

Zadworna-Cieślak, 2014). Można więc wnioskować, że procesy myślenia i kierowania uwagą są wtórne dla emocji oraz, że są aktywowane przez doświadczany stan emocjonalny. Co więcej, jak wspomniano wcześniej, Hebb (1973) wiązał emocjonalność z procesami myślowych - uważał, że w pojawiające się emocje związane są z procesami psychicznymi dotyczącymi wyboru działania.

Procesy poznawcze mogą być szczególnie ważne dla zrozumienia, w jaki sposób emocjonalność przewiduje przystosowanie społeczno-emocjonalne, ponieważ niemowlęta i dzieci regulują swoje cierpienie poprzez przywoływanie pojawiających się mechanizmów uwagi (Bell i Wolfe, 2004). Zwracanie uwagi na emocje pojawia się u dzieci bardzo wcześnie i ma tendencję do zwiększania się wraz z wiekiem. Dzieci wykorzystują uwagę, aby selektywnie przetwarzać otoczenie i regulować swoje emocje, szczególnie w sytuacjach wywołujących negatywny afekt, a zdolność do selektywnego podtrzymywania uwagi zwykle wzrasta wraz z wiekiem (Pérez-Edgar i Hastings, 2018). Uwaga zorientowana na afekt to predyspozycja do koncentrowania uwagi na określone rodzaje bodźców emocjonalnych w swoim otoczeniu, przy jednoczesnym ignorowaniu innych rodzajów bodźców (Morales i in., 2016).

Naukowcy zbadali, w jaki sposób emocje korelują z tym, co ludzie myślą. W klasycznym badaniu osoby w dobrym nastroju z powodu słonecznej pogody częściej zgłaszały wyższą satysfakcję z życia niż osoby w ponurym nastroju z powodu deszczowej pogody (Schwarz i Clore, 1983). W ten sposób nastrój związany z pogodą przeniósł się na ocenę zadowolenia z życia, przy czym nastrój pozytywny prowadzi do lepszych ocen, a nastrój negatywny – do gorszych. Uważa się, że emocje działają na ewaluację w ten sposób, ponieważ dokonując takich osądów, ludzie mają tendencję do po prostu sprawdzania swoich obecnych uczuć, niekoniecznie badając źródło tych uczuć (Schwarz i Clore, 2007). Wiele badań wykazało ten ogólny efekt dla różnych dziedzin osądów, takich jak jaźń (Sedikides, 1992) i decyzje na giełdzie (Hirshleifer i Shumway, 2001; Schwarz, 2012). Badania dodatkowo wykazały, że kiedy ludzie są świadomi swojego nastroju, mają tendencję do korygowania takiego znaczenia dla ich osądów (Wegener i Petty, 1997). Naukowcy zbadali również, w jaki sposób emocje współoddziałują na sposób myślenia ludzi (Isbell i Lair, 2013). Po eksperymentalnym wywołaniu radosnego nastroju, uczestnicy byli bardziej skłonni wizualnie skupiać się na peryferyjnych, abstrakcyjnych cechach kształtów niż ci w smutnym nastroju, którzy częściej skupiali się na centralnych, konkretnych cechach (Fredrickson i Branigan, 2005). Efekt ten został wykazany w wielu dziedzinach, w tym uwagi (Moriya i Nittono, 2011) polegania na stereotypach (Bodenhausen i in., 1994) i politycznych ocenach kandydatów (Parker i Isbell, 2010). Na przykład badanie ekspresji roboczej koncepcji siebie ujawniło, że osoby w radosnym i złym nastroju opisują siebie w bardziej abstrakcyjnych kategoriach, podczas gdy osoby w smutnym i lęklwym nastroju opisują się bardziej konkretnie (Isbell i in., 2013). Uważa się, że emocje działają na poznanie w ten

sposób, ponieważ emocje (np. szczęście, smutek, wstręt, gniew) wiążą się z pewnymi ocenami poznawczymi, takimi jak bezpieczeństwo, pewność czy przyjemność (Frijda, 1998). Kiedy sytuacja jest bezpieczna, pewna lub przyjemna, zakłada się, że szczegółowy lub konkretny styl myślenia nie jest wymagany i zamiast tego można polegać na ogólnym, abstrakcyjnym myśleniu. W przeciwieństwie do tego, gdy sytuacja jest niebezpieczna, niepewna lub nieprzyjemna, potrzebne jest bardziej szczegółowe myślenie, aby poradzić sobie z wyzwaniem. Dlatego emocje oddziałują na to, w jakim ludzie zwracają uwagę na informacje lub ją przetwarzają.

**2.2.3.2 Afekt pozytywny i afekt negatywny jako cecha a strategie radzenia sobie ze stresem.** Folkman i Lazarus (1985) uważali, że radzenie sobie może być stosowane albo do regulowania doświadczanych emocji (radzenie sobie skoncentrowane na emocjach), albo do zmiany sytuacji, która powoduje niekorzystną relację osoba-środowisko (radzenie sobie skoncentrowane na problemie). Radzenie sobie jest procesem, w którym jednostka próbuje radzić sobie z wyzwaniami, które są postrzegane jako stresujące, ale także z obecnymi w tym procesie emocjami (Folkman i Lazarus, 1985). Doświadczane w sytuacji stresowej emocje są więc pierwotne wobec podjętego kolejnego sposobu radzenia sobie z tą problemową, stresującą sytuacją.

Ludzie różnią się między sobą zdolnościami do korzystania pozytywnych i negatywnych emocji jako sposobu rozumienia i kierowania własnym zachowaniem. Pozytywne emocje wytwarzają wzorce myśli, które są szczególnie elastyczne, twórcze, integracyjne, otwarte na informacje i wydajne (Isen, 1999) oraz poszerzają wachlarz możliwych do zaakceptowania opcji behawioralnych. Ułatwiają przetwarzanie ważnych dla jednostki informacji (nawet negatywnych) i potencjalnie szkodliwych dla samooceny (Reed i Aspinwall, 1998). W badaniu Khosla i Hangal (2004) uczestnicy doświadczający pozytywnych emocji uważali, że posiadają więcej zasobów radzenia sobie ze stresem. Badani mówili także o tym, że w celu radzenia sobie ze stresem stosowali więcej strategii skoncentrowanych na problemie niż skoncentrowanych na emocjach. Wspierający efekt pozytywnych emocji jest szczególnie przydatny w przewlekłym stresie, gdzie takie zasoby często mogą zostać wyczerpane z powodu doświadczania uczuć negatywnych. Pozytywne uczucia zapewniają psychologiczną przerwę lub wytchnienie od stresu, wspierając ciągle wysiłki w celu uzupełnienia zasobów wyczerpanych przez stres (Lazarus 1991a; Khosla, 2006). Ułatwiają także adaptacyjne radzenie sobie i przystosowanie do przewlekłego lub ostrego stresu (Folkman, 1997). W badaniu podłużnym przeanalizowano reakcje psychologiczne oraz żalobę opiekunów i partnerów mężczyzn z AIDS. Obserwowano obniżony nastrój przez cały okres opieki, który utrzymywał się oczywiście także podczas żałoby.

Wyjątkiem był czas bezpośrednio przed i po śmierci partnera, opiekunowie doświadczali także pozytywnego nastroju. Wyniki potwierdzają adaptacyjną rolę uczuć pozytywnych w procesach radzenia sobie w skrajnie stresującej sytuacji. Uczucia pozytywne w sytuacjach stresowych zapewniają niezbędny odpoczynek psychologiczny, który pomaga złagodzić stres i przywrócić dalsze zdolności radzenia sobie (Fredrickson, 2001).

Pozytywny afekt zwiększa skłonność do stosowania strategii skoncentrowanych na problemie. Wyniki pokazują, że afekt pozytywny zmniejsza częstość stosowania strategii dysfunkcyjnych, a afekt negatywny zwiększa je (Czajeczny i in., 2021). Przykładem dysfunkcyjnego radzenia sobie ze stresem jest sięganie po alkohol (Kuntsche, Knibbe, Gmel i Engels, 2005). Proces, w którym stresory sprzyjają intensywnemu spożywaniu alkoholu, został skonceptualizowany w modelu stresu negatywnego (Wills i Shiffman, 1985). Zgodnie z modelem stresu-negatywnego afektu, negatywny afekt pośredniczy w związku między stresorami a używaniem alkoholu. Osoba nadużywająca alkoholu pije w celu złagodzenia negatywnych emocji spowodowanych stresorami (Cooper, Russell i George, 1988). Doświadczanie negatywnych emocji stanowił mediator w dwóch badaniach młodzieży (Colder i Chassin, 1993; Hussong i Chassin, 1994) oraz jako złożony miernik relacji między stresem rodzicielskim a używaniem alkoholu matki o niskim wsparciu społecznym (Handley i Chassin, 2008).

### **2.2.3.3 Afekt pozytywny i afekt negatywny jako cecha a style podejmowania decyzji.**

Bechera wskazuje, że oprócz elementów behawioralnych, kluczowym czynnikiem w podejmowaniu decyzji są emocje (Bechara, 2004; Bechara i in., 2000). Autor dowodził, że w obliczu dylematu decyzyjnego aktywowane zostają procesy, które były związane z podobnymi sytuacjami występującymi w przeszłości (zmiany neuroendokryne, wegetatywne lub mięśniowe) i które są aktywowane jako sygnały alarmowe, zmuszając do zwrócenia uwagi na opcje, które mogą powodować skutki negatywne. Głównym założeniem jego hipotezy jest to, że procesy decyzyjne zależą w sposób fundamentalny od mechanizmów neuronalnych, które regulują homeostazę, emocje i uczucia (Damasio, 1994). Badacze zajmujący się emocjami podkreślają adaptacyjną rolę emocji oraz ich znaczenie w przetwarzaniu poznawczym (Fajkowska-Stanik i Marszał-Wiśniewska, 2004).

W obliczu podejmowania decyzji markery somatyczne dostarczają sygnałów ułatwiających podjęcie decyzji, nawet zanim decydent jest w stanie wyjaśnić, jakiej strategii używa (Martínez i in., 2006). Obecność markerów somatycznych zmniejsza liczbę opcji i czas reakcji, skupia uwagę, optymalizuje pamięć roboczą oraz zwiększa efektywność i precyzję podejmowania decyzji, szczególnie w zachowaniach społecznych, gdzie mogą wystąpić sytuacje

większej niepewności (Contreras i in., 2008; Damasio, 1994; Martínez i in., 2006). Dlatego zmiana lub brak markerów somatycznych prowadzi do niezdolności do podejmowania korzystnych decyzji, co występuje u pacjentów z uszkodzeniem czołowym. Pacjenci z urazami czołowymi są często podmiotami impulsywnymi, niezdolnymi do oszacowania konsekwencji swoich zachowań lub zaplanowania działań, to co oznacza, że charakteryzują się znacznym deficytem w procesach decyzyjnych. Badacze dowodzą, że osoby doświadczające wysokiego poziomu negatywnego afektu są mniej skłonne do rozwijania racjonalnych reakcji, które obejmują planowanie i rozważanie konsekwencje swoich czynów (Damasio, 1994).

### **2.3 Style poznawcze w podejmowaniu decyzji**

Rozwój badań nad poszukiwaniem powiązań pomiędzy psychologią procesów poznawczych i psychologią osobowości sprzyjały odkryciu stylów poznawczych. Do lat pięćdziesiątych te dwie gałęzie psychologii rozwijały się raczej niezależnie, zachowując pewną izolację. Zamiany w rozumieniu psychologii osobowości sprzyjała otwarciu się na nowe badania. Osobowość była rozumiana *jako system nadrzędnych mechanizmów regulujących, sterujących całością zachowań człowieka, a więc i jego procesami poznawczymi*. (Matczak, 2000, s. 762). Dało to szansę na zainteresowanie się badaczy zajmujących się osobowością osiągnięciami psychologii procesów poznawczych. Na bazie tej współpracy powstała koncepcja stylów poznawczych rozumianych jako sposób funkcjonowania poznawczego obecnego w osobowości człowieka.

#### **2.3.1 Pojęcie stylów poznawczych**

Pierwsi naukowcy podejmujący wspomnianą tematykę nie używali terminu „stylów poznawczych”. Holzman i Scheerer (1953) wprowadzili określenie „regulatorów poznawczych”, mając na myśli specyficzne preferencje w korzystaniu z określonego funkcjonowania poznawczego. Rozumieli regulatory poznawcze jako komponentę i przejaw funkcjonowania poznawczego w obrębie osobowości, postrzegali je jako pośrednika pomiędzy osobą a otaczającym światem, pozwalającego interpretować i odbierać rzeczywistość w zgodzie w potrzebami jednostki (Matczak, 2000).

Kolejnym określeniem stosowanym do opisu funkcjonowania społecznego było „różnicowanie pojęciowe” autorstwa Gardnera (1953). Autor rozumiał ten termin jako zakres równoważności lub przedział ekwiwalentności. Zadania polegające na swobodnym sortowaniu słów, przedmiotów lub obrazków miały pozwalać na ujawnienie się tej cechy. Mały zakres równoważności i duże różnicowanie pojęciowe określał badanych, którzy tworzyli wiele wąskich grup z małą liczbą elementów. Z kolei badani sortujący obiekty w niewiele grup zawierających wiele elementów cechował duży zakres równoważności i małe różnicowanie

pojęciowe. Pierwsza grupa charakteryzowała się przykładaniem dużej wagi do różnic, druga z kolei do podobieństw. Gardner (1953) dowodził, że osoby, które cechuje tendencja do wąskiej kategoryzacji, charakteryzuje silna kontrola impulsów korelująca z nadmiernym poszukiwaniem obiektywnych przesłanek, koncentrację na szczegółach i trudności w używaniu szerokich kategorii pojęciowych. Z kolei osoby o szerokiej zdolności do kategoryzacji cechowała zdolność do adekwatnego korzystania z czynnika emocjonalnego podczas eksplorowania świata, swobodne podejście do kategoryzacji, dzięki czemu mogą tworzyć kategorie szersze oraz mają wysoką tolerancję na różnice, których są świadome (Gardner, 1953).

Aktualnie styl poznawczy rozumiany jest jako pewien sposób funkcjonowania, który jest wybierany przez jednostki z dostępnego jej wachlarza zachowań poznawczych – *charakterystyczne dla poszczególnych jednostek stałe dla nich sposoby funkcjonowania w zakresie czynności poznawczych i intelektualnych* (Sękowski, 1988, s.52). Ludzie mogą rozpatrywać pojawiające się problemy na różnym poziomie abstrakcyjności albo konkretności, w sposób analityczny lub globalny, planowo i systematycznie lub zgodnie z zasadą prób i błędów. Posiadana tendencja do korzystania z określonych stylów poznawczych nie zamyka jednostki na używanie innych stylów. Często ludzie korzystają z różnych stylów poznawczych – w zależności od sytuacji, która je spotyka. Styl poznawczy jest więc sposobem *funkcjonowania poznawczego, odpowiadający indywidualnym potrzebom jednostki* (Matczak, 2000, s. 761).

Jerome Kagan (1965, 1966) jest autorem koncepcji wymiarów refleksyjności i impulsywności, nazywanych inaczej tempem poznawczym. Mają one ujawniać się podczas stawiania czoła problemom poznawczym i przejawiać się w cechach takich jak szybkość znajdowania rozwiązań i poprawność rozwiązań. *Impulsywność to tendencja do szybkiego udzielania odpowiedzi i popełniania wielu błędów; refleksyjność to tendencja do długiego namyślenia się i popełniania niewielu błędów.* (Matczak, 2000, s. 763). Refleksyjność vs impulsywność określa stopień, w którym jednostka podczas rozwiązywania problemów poznawczych zastanawia się nad trafnością swoich założeń (Sękowski, 1990). Autor zakładał, że czas poświęcony na zastanawianie się nad odpowiedzią ma podstawowe znaczenie, poprawność tych odpowiedzi jest już cechą pochodną.

Wspomniana już koncepcja wymiarów zależność-niezależność od pola Witkina należy do najbardziej popularnych wśród stylów poznawczych w psychologii. *Zależność – niezależność od pola określa stopień, w jakim spostrzeganie determinowane jest przez ogólną organizację pola percepcyjnego* (Matczak, 2000, s.768). Zależność od pola (styl globalny) dotyczy skłonności do spostrzegania w sposób całościowy (globalny), poszczególne elementy zauważane są jako „stopione z całością”. Niezależność od pola (styl analityczny) z kolei ma związek z przełamywaniem tradycyjnego spostrzegania pola percepcyjnego, zauważania poszczególnych

części, wyodrębniania ich z całości i traktowania jako niezależne elementy (Witkin, 1968, 1978).

Kurt Goldstein i Martin Scheerer (1941) są autorami wymiarów nazwanych abstrakcyjność – konkretność. *Abstrakcyjność – konkretność określa preferencje dotyczące poziomu ogólności stosowanych kategorii poznawczych.* W procesie percepcji świata jednostka przyporządkowuje dostrzeżone obiekty do określonych kategorii, schematów poznawczych. Wymiary abstrakcyjności i konkretności dotyczą zróżnicowania tych struktur pod względem poziomu ogólności. Jeden z krańców wymiaru reprezentuje konkretność (obiekty w konkretnym kształcie), drugi z kolei pojęcia abstrakcyjne (reprezentacje poznawcze odległe od jednostkowej formy występującej w doświadczeniu). Pomiędzy tymi spolaryzowanymi wymiarami znajdują się pojęcia o średnim poziomie abstrakcji, mniej ogólne pojęcia i przedpojęcia.

### ***2.3.2 Style myślenia w ujęciu Roberta Sternberga jako zmienna wyjaśniająca style podejmowania decyzji***

W przeciwieństwie do tradycyjnych ujęć stylów poznawczych, nowsze koncepcje szczególnie zwracają uwagę na aspekt elastyczności i zmienności. Przykładem takiego poglądu są style myślenia Roberta Sternberga (1994), które przez Matczak (2000), w podręczniku pod redakcją Jana Strelaua, zostały zaklasyfikowane w poczet stylów poznawczych. Sternberg zamiast stylów poznawczych korzystał z terminu „style myślenia”. *Są to preferowane sposoby myślenia decydujące o tym, jak jednostka dysponuje posiadanymi zasobami poznawczymi* (Matczak, 2000, s. 776). Badacz korzystał oczywiście z dorobku swoich poprzedników i nie negował posiadania przez jednostki indywidualnych preferencji poznawczych i ich związku z cechami osobowości. Jego wkładem w rozwój teorii stylów poznawczych było zaakcentowanie tego, że jedna osoba, w zależności od różnych sytuacji i różnych okresów swojego życia, może ujawniać różne style funkcjonowania.

Sposób naszego myślenia odgrywa ogromną rolę w procesie analizowania informacji, przewidywania, a w efekcie podejmowania decyzji. Sternberg (1994) zwrócił szczególną uwagę na metapoznawcze procesy odpowiadające za kontrolę i decyzyjność oraz za przebieg pozostałych procesów poznawczych. Dowodził, że style myślenia znajdują się na pograniczu osobowości i zdolności poznawczych (w tym inteligencji). Istnieje cały repertuar stylów myślenia, które są wybierane ze względu na swoją adaptacyjność w konkretnych sytuacjach. Ta sama osoba może korzystać z odmiennych stylów w różnych okresach swojego życia, czy różnych okolicznościach. Ludzie charakteryzują się także różnicami w poziomie elastyczności w wyborze stylów myślenia (Matczak, 2000).

**Tabela 1***Trzydzieści stylów myślenia Sternberga*

ASPEKT SAMOKIEROWANIA	STYLE MYŚLENIA
<b>Funkcje</b>	1. Legislator: ustalanie zasad i reguł 2. Wykonawca: realizacja działań 3. Sędzia: ocenianie
<b>Forma</b> (sposób rozdzielania zasobów poznawczych na różna zadania)	4. Monarchiczny 5. Hierarchiczny 6. Oligarchiczny 7. Anarchiczny
<b>Poziom ogólności</b>	8. Globalny 9. Lokalny
<b>Zasięg</b> (orientacja „do wewnątrz” <i>versus</i> „na zewnątrz”)	10. Introwertywny 11. Ekstrawertywny
<b>Otwartość na zmiany</b>	12. Postępowy (liberalny) 13. Konserwatywny

Źródło: „Style poznawcze”, A. Matczak, W: Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik Akademicki* (t. 2, s. 776), 2020, Gdańsk: GWP

Sternberg (1994) wyróżnia 5 kryteriów poznawczego samokierowania, a w tym 13 stylów (zob. tab. 1). Ze względu na preferowane funkcje poznawcze, wyróżniamy styl legislacyjny nastawiony na ustalanie reguł i zasad, styl wykonawczy nastawiony na realizację i działanie oraz styl oceniający skupiający się na dokonywaniu ocen. Obserwuje się różnice indywidualne w preferencjach korzystania z funkcji. Legislatorzy lubią samodzielnie wydobywać strukturę problemów i projektować własne działania. Wykonawcy preferują sytuację, które mają już nadaną strukturę przez kogoś innego i mogą realizować narzucony plan. Sędziowie cechują się zdolnością analitycznego myślenia, sympatią do rozpatrywania dostępnych informacji, oceniania innych oraz szacowania efektów ich starań.

Kolejnym wyróżnionym kryterium jest forma samokierowania, a więc sposób rozkładania zasobów poznawczych na wykonanie różnych zadań. Styl monarchiczny, związany jest z koncentracją tylko na jednym celu i nie podejmowaniu kolejnych zadań przed ukończeniem aktualnego. Styl oligarchiczny pozwala na podejmowanie i traktowanie wielu celów jako równie ważnych. Może powodować trudności w sytuacji, w której konieczny jest wybór zadań, na które należy przeznaczyć energię. Styl hierarchiczny związany z dostosowywaniem poświęconego czasu i energii do ważności podejmowanych celów. Styl anarchiczny cechuje się unikaniem planowania i podejmowaniem działań w sposób przypadkowy (Sternberg, 1994).

Poziom ogólności na jakim rozważa się problemy pozwala na wyróżnienie poziomu lokalnego związanego z drobiazgowością oraz nastawieniem na konkretne problemy oraz

poziomu globalnego związanego z abstrakcyjnością i nie skupianiem się na szczegółach (Matczak, 2001).

Styl myślenia związany z zasięgiem dotyczy dominującej u osoby orientacji na swój własny świat wewnętrzny lub świat zewnętrzny (i innych ludzi). Osoby o stylu wewnętrznym (introwertycy) będą cenić własne pomysły w podejmowanym działaniu i pracę w pojedynkę, a o stylu zewnętrznym (ekstrawertycy) poszukiwać nowych rozwiązań, doceniać pomysły innych i preferować pracę w zespole (Sternberg, 1994).

Ostatni z wyróżnionych wymiarów dotyczy otwartości na zmianę. Styl liberalny (postępowy) wiąże się z poszukiwaniem nowych rozwiązań, elastycznością i zdolnością do modyfikowania własnych działań oraz umiejętnością odnajdywania się w sytuacjach niejasnych i wieloznacznych. Styl konserwatywny zakłada przywiązanie do utartych sposobów działania, opór przez zmianą, naginaniem reguł i unikanie niejednoznacznych sytuacji (Strzałecki i Wiśniewska, 2010).

Badania nad stylami myślenia dowiodły, że poszczególne style nie mają charakteru ortogonalnego względem siebie, a ich wzajemna struktura nie jest jeszcze w pełni odkryta. Sternberg (1994) podkreśla, że style myślenia znajdują się pod silnym wpływem czynników sytuacyjnych. Ich kształtowanie zależy w dużej mierze od doświadczenia i przyjmują one formę względnie stałych nawyków. Badania wskazują, że preferowany styl myślenia może mieć związek z sytuacją społeczno-ekonomiczną i wykształcenie rodziców oraz kolejnością urodzenia w rodzinie. Dowiedziono, że dzieci urodzone jako drugie lub kolejne dziecko w rodzinie częściej miały tendencję do stosowania stylu legislacyjnego, postępowego i hierarchicznego, rzadziej z kolei reprezentowały styl sędziego (Matczak, 2000).

### **2.3.3 Style myślenia a inne zmienne**

Style myślenia stanowią podstawę zarządzania zasobami poznawczymi, odgrywają ogromną rolę w procesie analizowania dostępnych informacji oraz przewidywania ich konsekwencji (Sternberg, 1994). Różnice indywidualne w preferowanych stylach myślenia zależą od interakcji zmiennych uwarunkowanych biologicznie, a więc wspomnianego wcześniej temperamentu i emocjonalności, ale także funkcji intelektualnych (Nosal, 2000). Style myślenia dotyczą przetwarzania dostępnych informacji, a więc oddziałują bezpośrednio na radzenia sobie z sytuacjami problemowymi oraz decyzjami.

**2.3.3.1 Style myślenia a strategie radzenia sobie ze stresem.** Stosowane sposoby radzenia sobie ze stresem są bezpośrednio związane oceną poznawczą (Doliński, 2000b). Według Moosa i Billingsa (1982) sposób, w jaki ludzie przetwarzają informacje, służy jako osobiste źródło radzenia sobie, a funkcje intelektualne mogą przyczyniać się do skutecznego

radzenia sobie.

Zhang (2007) badał radzenie sobie jako wymiar stresu zawodowego i stwierdził, że racjonalne/poznawcze radzenie sobie istotnie wiązało się ze stylem wykonawczym, konserwatywnym, globalnym i lokalnym. Hassan (2014) zauważył, że style myślenia znacząco oddziałują na strategię radzenia sobie. W szczególności stwierdzono, że style myślenia legislacyjny i hierarchiczny, lokalny i anarchiczny istotnie pozytywnie korelują z aktywnym radzeniem sobie. Oligarchiczny styl myślenia sprzyjał unikającym strategiom radzenia sobie. Wyniki badań Yuan i współpracowników (2017) pokazały, że studenci korzystający z legislacyjnego i hierarchicznego stylu myślenia byli bardziej kreatywni poznawczo w przetwarzaniu informacji i byli bardziej skłonni do aktywnego rozwiązywania problemów oraz rzadziej stosowali strategie unikowe (wycofanie się, ruminacje i bezradność). Lokalny styl myślenia wiązał się z tendencją do trzymania się istniejących zasad i procedur oraz wykazywania stosunkowo niskiego poziomu złożoności poznawczej w radzeniu sobie z zadaniami. Styl zewnętrzny i wewnętrzny także wiązał się z radzeniem sobie ze stresem. Preferencja do stylu zewnętrznego miała związek się istotnie z częstszym stosowaniem strategii radzenia sobie nakierowanych na innych, podczas gdy skłonność do stylu wewnętrznego wiązała się odwrotnie z radzeniem nastawionym na samego siebie i przewidywała częste stosowanie strategii radzenia sobie z rezygnacją z kontrol. Uczniowie, którzy preferują styl zewnętrzny, lubili pracować w grupie i dzięki temu mieli więcej interakcji, co zwiększyłoby ich możliwości dzielenia się stresującymi problemami z innymi. W ten sposób byli bardziej skłonni do poszukiwania pomocy u innych. Studenci, którzy preferowali pracę samodzielną rzadziej otwierali się na innych (Yuan i in., 2017).

**2.3.3.2 Style myślenia a style podejmowania decyzji.** Podejmowanie decyzji to dynamiczny proces, który faworyzuje wybór najbardziej odpowiedniej alternatywy spośród wielu opcji, oceniając jej związek z przyszłymi działaniami (Clark i in., 2004). Chociaż wybór pomiędzy kilkoma opcjami może wydawać się prostym zadaniem, w grę wchodzi wiele procesów poznawczych, w tym: (1) przetwarzanie bodźców obecnych w sytuacji, (2) przywoływanie i manipulowanie wcześniejszymi doświadczeniami (pamięć praca) oraz (3) modyfikacja i adaptacja naszego zachowania do otoczenia (elastyczność poznawcza) (Martínez-Selva i in., 2006).

Huitt uważał, że osoby skupiające się na doznaniach i obserwacji otoczenia charakteryzuje skłonność do szybkiego podejmowania decyzji i łatwej zmiany swojego wyboru pod wpływem nowych informacji. Czasami, z powodu potrzeby podejmowania szybkich decyzji, wykonują zadania bez zorganizowanego planu lub tworzą rozwiązania niezwiązane

z pierwotnym problemem (Huitt, 1992). Osoby cechujące się koncentracją na doznaniach i szczegółową oceną otoczenia podejmują racjonalne decyzje, dobrze ustrukturalizowane, szczegółowe i potrafią przewidywać ich konsekwencje. Są znakomitymi decydenci w rozwiązywaniu ukonkretnych problemów, ale zazwyczaj pomijają inne twórcze alternatywy (Huitt, 1992). Decydenci skoncentrowani na intuicji i analizie będą rozważenie przyglądać się przyszłym skutkom decyzji. Mają jednak tendencję do lekceważenia związku swoich decyzji z uczuciami innych ludzi. Osoby opierający się o intuicję i uczucia biorą pod uwagę zarówno przyszłe skutki własnych decyzji, jak związku ich decyzji z innymi ludźmi. Zwykle polegają na wewnętrznych przeczuciach, ponieważ przyjęte alternatywy wydają im się wtedy logiczne. Mając na uwadze uczucia innych często potrzebują pomocy w podjęciu dobrej decyzji Huitt, 1992).

#### **2.4 Stres psychologiczny i radzenie sobie ze stresem w podejmowaniu decyzji**

Problematyka stresu jest wspólnym obszarem zainteresowań badaczy z gruntu psychologii, medycyny i socjologii. Stanowi także poziom, na którym spotykają się w swoich wysiłkach psychologowie akademicy prowadzący badania, rozwijający teorię i budujący różne pomoce psychologiczne oraz psychologowie praktycy, zajmujący się pomocą osobom znajdującym się w trudnej sytuacji doświadczania stresu lub przeżywania reakcji na doświadczony stres (Heszen-Niejodek, 2005).

Pierwszy raz termin *stres* został użyty przez fizjologa Hansa Selye'ego (1960). Badacz rozumiał go jako niespecyficzną reakcję organizmu, która powstaje w odpowiedzi na oddziaływanie szkodliwych bodźców (stresorów). Autor nazwał tę reakcję Ogólnym Zespołem Adaptacyjnym (*General Adaptation Syndrom* – GAS). GAS przyjmuje formę trzech stadiów: stadium reakcji alarmowej (mobilizacja sił obronnych), stadium odporności (pełne przystosowanie do bodźca stresowego) i stadium wyczerpania (wyczerpanie energii potrzebnej do przystosowania, jeżeli stresor jest aktywny zbyt długo lub jest zbyt silny). Wnioski Selye'go spotkały się co prawda z krytyką środowiska naukowego, ale zainspirowały wielu badaczy do podjęcia tego zagadnienia i przyczyniły się do rozwoju teorii stresu na gruncie psychologii (Selye, 1960).

##### **2.4.1 Pojęcie stresu psychologicznego**

Naukowcom nie udało się do tej pory wypracować jednej, akceptowalnej przez wszystkich, definicji stresu. Stres psychologiczny opisywany jest zazwyczaj w jednym z trzech ujęć. Pierwsze z nich rozumie stres jako bodziec, sytuację lub wydarzenie zewnętrzne, które posiada pewne, określone cechy. Stres określany jest także jako wewnętrzna reakcja człowieka (zwłaszcza emocjonalna), która jest doświadczana w formie nieprzyjemnego przeżycia. Ostatnie

ujęcie stresu dotyczy *relacji między czynnikami zewnętrznymi a właściwościami człowieka* (Heszen-Niejodek, 2005, s. 466).

Pierwsze próby definicji stresu koncentrowały się wokół czynników zewnętrznych lub wewnętrznych, które miały być możliwe do obiektywnego pomiaru. Janis (1958) rozumiał stres jako pojawiającą się zmianę w środowisku, która wywołuje u osoby wysoki poziom napięcia emocjonalnego i uniemożliwia normalne reagowanie. Koncepcja zmian życiowych, w nawiązaniu do definicji Janis, wyróżnia wiele rodzajów zmian, które mogą wystąpić w toku życia człowieka i wymuszają nowe przystosowanie się: np. śmierć współmałżonka, pojawienie się nowego członka rodziny, zmiana pracy, wakacje (Holmes, Rahe, 1967). Ujęcie to spotkało się z krytyką ze względu na swoją niejednoznaczność i różnice indywidualne w poziomach stresu w reakcji na wydarzenia potencjalnie stresujące. Czynniki zewnętrzne nadal jednak pełnią ważną funkcję w teorii stresu i są rozumiane jako bodźce wywołujące stres, czyli stresory. Stres definiowany jako reakcja organizmu, w rozumieniu psychologicznym dotyczy przykrew reakcji emocjonalnej, często z silną komponentą lękową. Mechanic (1962) nazywał stres reakcją dyskomfortu, która ma miejsce w określonej sytuacji. Potocznie rozumiany jest jako stan napięcia, lęku, poczucia zagrożenia. Większość badaczy uważa jednak te ujęcia za jednostronne i niewystarczające. Wewnętrzne biologiczne reakcje, także bardzo podobne do stresu, mogą powstawać w reakcji na bodźce nie będące stresorami, ale szkodliwymi bodźcami biologicznymi – np. zbyt wysoka temperatura.

Próby zdefiniowania stresu w kategoriach czynników zewnętrznych lub wewnętrznych okazały się niewystarczające. Obecnie autorzy uważają, że definicja stresu powinna zawierać w sobie oba te czynniki oraz element oceny doświadczanej sytuacji stresowej. *Zwykle ujmowana jest ona jako zakłócenie lub zapowiedź zakłócenia równowagi pomiędzy zasobami bądź możliwościami jednostki z jednej strony, a wymaganiami otoczenia z drugiej* (Heszen-Niejodek, 2005, s. 468).

Stresory przyjmują bardzo różne formy i są klasyfikowane z różnych poziomów. Najczęściej brany pod uwagę wymiarami są siła i zakres oddziaływania. Te wymiary pozwalają na wyróżnienie:

- katastrof, dramatycznych wydarzeń, które obejmują całe grupy ludzi,
- dużych wyzwań, zagrożeń, które dotyczą jednostek lub niewielkiej grupy osób,
- małych, codziennych trosk (Lazarus i Folkman 1984).

Poważne dramatyczne wydarzenia i katastrofy odnoszą się do doświadczenia wojny, kataklizmów, klęsk żywiołowych, katastrof o ogromnej skali. Określane są stresem ekstremalnym lub traumatycznym i mogą nieść ze sobą poważne skutki zdrowotne. Stanowią grupę stresorów uniwersalnych, a osoba która ich doświadcza nie może tego nie zauważyć.

Dotykają najbardziej podstawowych wartości jednostki (np. życia, zdrowia, schronienia) oraz wymagają reakcji znacząco przekraczających aktualne możliwości, znane sposoby radzenia sobie i korzystania z zasobów. Zdarzenia te pojawiają się bez ostrzeżenia, pozostawiają po sobie skutki i ślady, które są reaktywowane, po spotkaniu z bodźcem skojarzonym z tą sytuacją (Heszen-Niejodek, 2005).

Poważne zagrożenia i wyzwania zostały opisane przez Holmes i Rahe (1967) w postaci koncepcji zmian życiowych. Za najbardziej stresujące zdarzenie badacze uznają śmierć współmałżonka, rozwód, separację, karę więzienia, śmierć kogoś z rodziny, zawarcie związku małżeńskiego i utratę pracy. Koncepcja zawiera w sobie takie wydarzenia, które zazwyczaj uznawane są za pożądane (np. zawarcie małżeństwa, wyjazd na wakacje, wybitne osiągnięcia). Będąc jednak wyzwaniami są także źródłami stresu – wymagają dostosowania się i stawiają wymagania dla jednostki.

Trzecią grupę stresorów stanowią utrapienia dnia codziennego, które uważane są za najmniej stresujące (np. drobne nieporozumienia w rodzinie). Lazarus (1981) zwraca uwagę, że cechuje je powszechność i częstość występowania. Można je klasyfikować ze względu na wymiar czasu:

- jednorazowe wydarzenie stresowe, trwające określony czas (np. nieprzyjemne spotkanie),
- wydarzenia powtarzające się z pewną regularnością (np. wizyty z okazji świąt u nielubianych krewnych),
- stresory chroniczne, które są źródłem ciągłego stresu (np. nieudany związek),
- ciąg stresujących zdarzeń, w których jedno wydarzenie ciągnie za sobą kolejne (np. zdrada, rozwód, podjęcie pracy, problemy z opieką nad dziećmi).

Ważną właściwością cechującą stresory jest poziom ich kontrolowalności, czyli to, w jaki stopniu ich wystąpienie, przebieg i skutki zależą od działania osób zaangażowanych. Przykładem stresującego zdarzenia niekontrolowanego to śmierć osoby bliskiej, a kontrolowanego to choroba, której można zapobiegać poprzez badania profilaktyczne i wpływać na nią odpowiednim leczeniem. Kontrolowalność stresorów ma ograniczony charakter. Stresory pozwalają się kontrolować w ograniczonym stopniu i pod określonymi warunkami (Heszen-Niejodek, 2005).

#### **2.4.2 Radzenie sobie ze stresem jako zmienna wyjaśniająca style podejmowania decyzji**

Psycholodzy polscy skłaniali się do relacyjnego rozumienia stresu na długo przed upowszechnieniem terminu „stres”. Tadeusz Tomaszewski (1963, 1966) zajmował się tym zagadnieniem używając terminu „sytuacje trudne” czyli, zdarzenia podczas których *naruszona*

została równowaga podstawowych elementów konstytuujących każdą sytuację, czyli: zadań, czynności, warunków i cech podmiotu (Heszen-Niejodek, 2005, s. 468). Ujęcie Tomaszewskiego główne znaczenie przypisuje więc sytuacji zaburzenia równowagi. Z kolei elementy pomiędzy którymi zaszło zakłócenie obecne są w jednostce oraz jej otoczeniu. Autor zwraca także uwagę na różnice indywidualne w doświadczaniu różnych zdarzeń – sytuacja odbierana jako normalna, dla innych osób może stanowić zdarzenie trudne. Sytuacja zmienia się z normalnej w trudną, kiedy dochodzi do zburzenia równowagi pomiędzy wymaganiami zdarzenia a możliwościami jednostki (Tomaszewski, 1966).

Richard Lazarus (1984) jest autorem jednej z najbardziej docenianych i najchętniej cytowanych koncepcji stresu. Badacz oparł swoją teorię na znaczeniu kontekstu sytuacyjnego oraz charakteru relacji pomiędzy środowiskiem i jednostką dla każdej z form aktywności, które podejmuje (nie tylko zdarzenia stresowego). Wzajemne oddziaływania w tej relacji są szczególnie ważne i autor określa je mianem „transakcji”. Transakcja z otoczeniem ma charakter ciągłego procesu i podlega ocenie poznawczej (ocena pierwotna). Ocenie podlegają zwłaszcza te elementy otoczenia, które mogą mieć związek z dobrostanem jednostki. Relacja może zostać oceniona jako niemająca znaczenia, sprzyjająco – pozytywna albo stresująca. Stresem jest *określona relacja (relationship) między osobą a otoczeniem, która oceniana jest przez osobę jako obciążająca lub przekraczająca jej zasoby i zagrażająca jej dobrostanowi* (Lazarus i Folkman, 1984, s. 19). O tym, czy czynnik zostanie uznany za stresowy decyduje subiektywna ocena zaangażowanej osoby, a nie przesłanki obiektywne. Może się więc zdarzyć, że pomimo obiektywnych dowodów sytuacja groźna nie będzie doświadczana jako stresowa, ponieważ jednostka oceni ją w subiektywnie błędny sposób.

Cechą sytuacji stresowej jest pojawienie się wymagań, które przekraczają albo znajdują się na granicy możliwości przystosowawczych jednostki. Towarzyszy jej odpowiednia ocena poznawcza oraz często przykre doświadczenie emocjonalne. Doświadczenie sytuacji stresowej motywuje aktywności określone jako „radzenie sobie”, ukierunkowane na odzyskanie równowagi pomiędzy wymaganiami otoczenia i możliwościami jednostki, a także poprawę stanu emocjonalnego (Heszen-Niejodek, 2005).

Koncepcje stresu i radzenia sobie ze stresem są ściśle ze sobą związane. Aktualnie w literaturze przedmiotu mniej miejsca przeznaczają się czynnikom wywołującym stres, a więcej radzeniu sobie ze stresem. Badania wskazują, że o skutkach sytuacji stresowej bardziej decydują aktywności radzenia sobie ze stresem niż działanie stresora. Radzenie sobie ze stresem jest rozpatrywane na trzech płaszczyznach – jako proces, strategia i styl (Heszen-Niejodek, 2005).

Zainteresowanie aktywnościami radzenia sobie podejmowanymi w sytuacjach stresowanych i doświadczania dyskomfortu po raz pierwszy pojawiły się na gruncie

psychoanalizy. Psychoanalicy określali mianem mechanizmów obronnych nieświadome aktywności jednostki zniekształcające percepcję rzeczywistość w taki sposób, aby możliwe było uniknięcie silnych, przykrych emocji i ochrona własnej samooceny (Heszen-Niejodek, 2005). Aktualnie proces radzenia sobie rozumiany jest jako *stale zmieniające się poznawcze i behawioralne wysiłki (efforts), mające na celu opanowanie (to manage) określonych zewnętrznych i wewnętrznych wymagań, ocenianych przez osobę jako obciążające lub przekraczające jej zasoby*. (Lazarus i Folkman, 1984, s. 141). Radzenie sobie jest więc serią świadomych i celowych zachowań wprowadzanych w życie w wyniku oceny sytuacji jako stresowej. Radzenie sobie ze stresem pełni dwie ważne funkcje. Pierwsza z nich określana jest jako instrumentalna (zadaniowa), która jest zorientowana na problem i polega na przywróceniu dobrej relacji osoby z otoczeniem. Druga dotyczy samoregulacji emocji i ma za zadanie obniżanie nieprzyjemnego napięcia związanego z sytuacją i łagodzenie przykrych stanów emocjonalnych.

Sytuacje stresowe wyzwalają niezliczoną ilość zachowań zaradczych służących rozwiązaniu problemu albo złagodzeniu jego skutków emocjonalnych. Podjęto wiele prób stworzenia klasyfikacji i ubrania wielu sposobów radzenia sobie w ogólniejsze ramy. Jedno z najpopularniejszych ujęć stworzył Folkman i Lazarus (1980), czego uwieńczeniem jest Lista Sposobów Radzenia Sobie oraz bardziej znany Kwestionariusz Sposobów Radzenia Sobie (WCQ). Przeprowadzone analizy statystyczne pozwoliły na wyodrębnienie 8 czynników, a więc 8 strategii radzenia sobie ze stresem: konfrontacja, dystansowanie się, samokontrola, poszukiwanie wsparcia społecznego, przyjmowanie odpowiedzialności, ucieczka – unikanie, planowanie rozwiązanie problemu, pozytywne przewartościowanie (Folkman i in., 1986). Ujęcie Lazarusa i Folkman (1984) zawiera dwa kryteria mogące stać się podstawą do klasyfikacji strategii radzenia sobie – modalność (poznawcze i behawioralne) oraz funkcję (rozwiązanie problemu lub regulację emocji).

Moos zastosował kombinację modalności i funkcji strategii rozwiązywania problemu przy konstrukcji własnego narzędzia Inwentarza Reakcji Radzenia Sobie (zob. tab. 2). Udało mu się wyodrębnić cztery kategorie radzenia sobie (Holahan i in., 1996).

**Tabela 2**

*Klasyfikacja radzenia sobie według Moosa*

UKIERUNKOWANIE RADZENIA SOBIE	MODALNOŚĆ RADZENIA SOBIE	
	POZNAWCZE	BEHAWIORALNE
Problem	Poznawcze zbliżanie się, np. myślenie o różnych sposobach	Behawioralne zbliżanie się, np. sporządzenie planu działania

	rozwiązania problemu.	i postępowanie według niego.
Emocje	Poznawcze unikanie, np. próba zapomnienia o całej sprawie.	Behawioralne unikanie, np. zaangażowanie w nowe przedsięwzięcie.

Źródło: „Teoria stresu psychologicznego i radzenia sobie”, I, Heszen-Niejodek, w: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik Akademicki* (t. 3, s. 482), 2005, Gdańsk: GWP.

Carver i in. (1989) oparli swoją koncepcję na podstawach teoretycznych radzenia sobie. Jako jedni z pierwszych zastosowali rozróżnienie pomiędzy strategiami i stylami radzenia sobie rozumiejąc je jako *radzenie sobie dyspozycyjne* i *radzenie sobie sytuacyjne* (Juczyński i Ogińska – Bulik, 2009, s. 25-26). Badacze, na podstawie analizy oraz badań empirycznych, wyodrębnili 13 skal zawartych w kwestionariuszu Kierunki Radzenia Sobie z Aktualnymi Problemami COPE:

1. Aktywne radzenie sobie.
2. Planowanie.
3. Zahamowanie aktywności konkurującej z radzeniem sobie.
4. Radzenie sobie przez powstrzymywanie aktywności.
5. Stosowanie instrumentalnego wsparcia społecznego.
6. Stosowanie emocjonalnego wsparcia społecznego.
7. Pozytywne przewartościowanie i rozwój.
8. Akceptacja.
9. Zwrot w kierunku religii.
10. Koncentracja na emocjach i ich rozładowanie.
11. Zaprzeczanie.
12. Spadek zaangażowania behawioralnego.
13. Spadek zaangażowania umysłowego.

Autorom zależało na tym, żeby skale były możliwe do zastosowania opisu sytuacji i dyspozycyjnego radzenia sobie.

Styl radzenia sobie należy do czynników osobowych i rozumiany jest jako dyspozycja. Radzenia sobie rozumiane jako strategia i jako styl są ze sobą związane. *Styl radzenia sobie to posiadany przez jednostkę, charakterystyczny dla niej repertuar strategii radzenia sobie z sytuacjami stresowymi* (Heszen-Niejodek, 2005, s. 484). Pomiędzy ludźmi obserwuje się różnice w ilości i rodzaju strategii radzenia sobie, jakie posiadają w swoim repertuarze. Tendencja do konfrontowania lub unikania źródła stresu stanowi czynnik wrodzony, same strategie są z kolei nabywane wraz z rozwojem na drodze uczenia się.

Styl radzenia sobie traktowany jest przez badaczy jako dyspozycja. W sytuacji stresowej

aktywowany jest tylko część spośród wszystkich dostępnych jednostce strategii. Zależy to od wymagań sytuacyjnych, ale także możliwości jednostki. Ludzie nawykowo stosują te same sposoby radzenia sobie, posiadające podobne właściwości, co świadczy o względnej stałości zachowania w obliczu stresu. Mając bogaty repertuar zachowań zaradczych posiadają swoje ulubione, które aktywowane są najczęściej. Jeżeli jednak w tym repertuarze brakuje pewnego rodzaju strategii, nie może ona zostać wykorzystana. Wyjątkiem jest sytuacja, kiedy nowa strategia pojawia się jako nowa forma zachowania. Elastyczność jest więc wymogiem adekwatnej reakcji w sytuacji stresowej i dobrego przystosowania do zmieniających się warunków środowiska (Heszen-Niejodek, 2005).

Suzane Miller (1987) opracowała koncepcję dwóch stylów radzenia sobie. Pierwszy z nich dotyczy skupienia na problemie i własnych reakcjach oraz dążeniu do konfrontacji z czynnikiem stresowym. Opiera się na mechanizmach poszukiwania, gromadzenia, przetwarzania i wykorzystywania informacji o stresorze. Drugi dąży do unikania, skupia się na odwracaniu uwagi od stresora i własnych reakcji – pomijaniu, odrzucaniu, wypieraniu i zaprzeczaniu napływającym informacjom lub na ochronie przed nimi poprzez ucieczkę w inne, niestresujące aktywności. Omawiane style nie są jednorodne, a każdy z nich reprezentuje cały repertuar strategii.

Badania wskazują, że oba omawiane style nie są dla siebie przeciwstawne, ale niezależne. Heszen-Niejodek (2005) proponuje więc wyodrębnienie czterech stylów:

1. Styl charakteryzujący się wysokimi wartościami na obu wymiarach – dotyczy osób posiadających szeroki wachlarz strategii zarówno z grupy poszukiwania i wykorzystywania informacji, jak i ograniczania percepcji tych informacji.
2. Styl z wysoką wartością na wymiarze konfrontacja i niską wartością na wymiarze unikanie – dotyczy osób posiadających bogate zaplecze strategii z grupy poszukiwania informacji i znaczący deficyt strategii umożliwiających ograniczenie dopływu informacji stresowych.
3. Styl charakteryzujący się niskimi wartościami na obu wymiarach – dotyczy osób mało aktywnych w sytuacjach stresowych z powodu bardzo ubogiego repertuaru jakichkolwiek strategii zaradczych.
4. Styl charakteryzujący się niską wartością w wymiarze konfrontacja i wysoką wartością w wymiarze unikanie – dotyczy osób o bardzo ubogim repertuarze strategii umożliwiających poszukiwanie i przetwarzanie informacji, ale bardzo dobrze wyposażonych w strategie umożliwiające odcięcie dopływających informacji o sytuacji stresowej.

Endler i Parker (1990) zaproponowali klasyfikację stylów radzenia sobie nawiązującą do funkcji, jaką mają pełnić: styl skoncentrowany na zadaniu, styl skoncentrowany na emocjach oraz styl skoncentrowany na unikaniu. Badania nad wymiarami pozwalają sądzić, że omawiane

grupy stylów także są względem siebie raczej niezależne, niż przeciwstawne.

### **2.4.3 Radzenie sobie ze stresem a inne zmienne**

Radzenie sobie ze stresem wiąże się bezpośrednio z cechami temperamentalnymi, emocjonalnymi oraz przetwarzaniem poznawczym oraz jak opisano wcześniej, jest dla nich wtórne. Sytuacja zostaje uznana za stresową i zagrażającą w wyniku subiektywnej oceny osoby, a niekoniecznie zawsze w wyniku przesłanek obiektywnych. Charakterystyczne dla sytuacji stresowej jest pojawienie się wyzwań, które przekraczają albo znajdują się na granicy możliwości przystosowawczych jednostki (Heszen-Niejodek, 2005). Podejmowanie decyzji często także jest doświadczane jako sytuacja stresowa, radzenie sobie oddziałuje więc na style podejmowania decyzji.

**2.4.3.1. Radzenie sobie ze stresem a style podejmowania decyzji.** Wielu badaczy zajmowało się tematyką podejmowania decyzji i stresu. Deniz (2006) podjął się badania związku szeroko pojętego zdrowia psychicznego i podejmowania decyzji. Stwierdził istotny związek stylów podejmowania decyzji z radzeniem sobie ze stresem oraz trudnymi wydarzeniami życiowymi (Deniz, 2006). Zauważył, że unikający styl podejmowania decyzji ma negatywny związek z samopoczuciem. Zadowolenie z życia było ujemnie związane z obwinianiem siebie, unikaniem i nadmierną czujnością, a pozytywnie z czujnością.

Szwedzcy oficerowie wojskowi (Salo i Alwood, 2011) badali związek między stylami podejmowania decyzji a stresem (mierzonym za pomocą poziomu kortyzolu w ślinie). Stwierdzono, że styl unikowy był związany ze stresem nie tylko po, ale nawet przed podjęciem decyzji, o czym świadczy wyższy poziom wydzielania kortyzolu (Salo i Alwood, 2011). Związek depresji i podejmowania decyzji jest również uwzględniony w podręczniku DSM V. Niezdecydowanie i trudności w podejmowaniu decyzji są wymienione jako jeden z podstawowych objawów depresji (American Psychiatric Association, 2000). *Osoby chorujące na depresję podejmują mniej produktywne decyzje i angażują się w mniej adaptacyjne strategie podejmowania decyzji* (Leykin i in., 2011, p. 337).

Badania wskazują, że dwa z pięciu badanych stylów podejmowania decyzji są użytecznymi predyktorami zdrowia psychicznego. Intuicyjny styl podejmowania decyzji okazał się silnym predyktorem zdrowia psychicznego, z kolei styl unikowy miał negatywny związek. Style racjonalne, zależne i spontaniczne okazały się nie mieć związku z dobrostanem. Styl intuicyjny opiera się na dbałości o szczegóły i tendencji do polegania raczej na uczuciach niż racjonalnym osądzie. Osoby, które zgłaszały częstsze stosowanie intuicyjnego stylu podejmowania decyzji, opisywały lepsze subiektywne samopoczucie oraz niższy poziom

odczuwanego stresu i nastroju depresyjnego. Z drugiej strony częstsze stosowanie unikowego stylu decyzyjnego wiązało się z odczuwaniem niższego poziomu dobrostanu oraz wyższego doświadczania stresu i depresją. Styl intuicyjny może pełnić funkcję ochronną, chociaż jego mechanizm jest niejasny. Postawiono także hipotezę zakładającą, że styl racjonalny, który opiera się na logice, jest głównym predyktorem zdrowia psychicznego, dane jednak jej nie potwierdziły. Rola intuicji wydawała się być ważniejsza. Styl unikowy jest ujemnie skorelowany ze zdrowiem psychicznym, także w badaniach mierzących stres związany z wydzielaniem kortyzolu w ślinie. Unikanie podejmowania decyzji w celu obniżenia stresu związanego z procesem decyzyjnym prawdopodobnie mieć odwrotny skutek (Thunholm, 2004).

## **2.5 Style podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości**

Rozwój człowieka związany jest z różnymi aktywnościami, zdarzeniami krytycznymi oraz wyzwaniem, które pojawiają się w toku życia i często determinuje dalszy przebieg rozwoju (Malina, 2015). Wiele momentów krytycznych przypada na pierwsze etapy rozwoju człowieka – dzieciństwo i adolescencję. Warto jednak zauważyć, że okres dorosłości jest najdłuższym etapem życiowym i również niesie ze sobą wiele wyzwań i zmian (Tyszkowa, 1988; Liberska, 2003). Okres wczesnej dorosłości przypada na wiek między 20/22 a 35/40 rokiem życia (Gurba, 2011).

Większość spośród zadań rozwojowych przypadających na ten okres związana jest bezpośrednio lub pośrednio z funkcjonowaniem w rolach rodzinnych oraz zawodowych. Havighurst (1953, za: Gurba, 2000) wyróżnia osiem głównych zadań rozwojowych w tym okresie – wybór małżonka, uczenie się współżycia z nim, założenie rodziny i wychowywanie dzieci, prowadzenie domu, rozpoczęcie pracy, podjęcie obowiązków obywatelskich oraz znalezienie pokrewnej grupy społecznej. Młody dorosły staje przed dylematem dotyczącym wyboru w co powinien zaangażować swoje zasoby, czas i energię – aktywność zawodową, rodzinę, życie towarzyskie czy realizacja własnych życiowych celów (Liberska, 2004, 2006; Brzezińska, 2005). Kluczowe dla tego okresu jest rozluźnienie relacji z rodziną pochodzenia, autonomia, wzięcie odpowiedzialności za swoje wybory i zachowania, zdobycie niezależności finansowej, a także odpowiedzialność za samych siebie oraz za innych – swojego partnera czy dzieci. Wyzwaniem wczesnej dorosłości jest samodzielność i podejmowanie decyzji w sposób w pełni autonomiczny oraz odpowiedzialny (Gurba, 2005). Osoba w okresie wczesnej dorosłości formułuje własne cele, do których dąży. Ten okres wiąże się z dojrzałością biologiczną, ukształtowaniem osobowości, sposobów funkcjonowania w relacjach interpersonalnych, zwłaszcza intymnych oraz ustabilizowaniem emocjonalności (Liberska i Malina, 2011). Najważniejsze dla młodego człowieka stają się uwewnętrznione wartości i przekonania. Rady rodziny są dla osoby we wczesnej dorosłości oczywiście nadal ważne, ale nie stanowią podstawy

jej decyzyjności. Okres wczesnej dorosłości jest pierwszym okresem rozwojowym, w którym podejmowanie decyzji staje się wolne wpływu innych, dlatego jest tak ciekawy w kontekście stylów podejmowania decyzji.

Decyzje podejmowane w tym okresie są także niezwykle ważne, mają bowiem znaczący wpływ na przebieg i wygląd dalszego życia (wybór partnera, ścieżki zawodowej, decyzja o posiadaniu dzieci) (Liberska, Malina, 2011). Dotychczas nie było prowadzonych badań dotyczących stylów podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości. Biorąc jednak pod uwagę to, że jest to okres obfitujący wieloma ważnymi życiowo decyzjami, które są podejmowane samodzielnie i autonomicznie, uznano, że interesującym będzie przyjrzenie się stylom podejmowania decyzji właśnie u osób w tym okresie rozwojowym.

### **3. Program badań własnych**

Obszar dokonywania wyborów jest ważnym tematem badań psychologicznych. Styl podejmowania decyzji ma związek nie tylko z zakresem kompetencji społecznych, ale jest także istotnym czynnikiem szeroko rozumianego zdrowia psychicznego oraz własnej samooceny (Deniz, 2006; Leykin i in., 2011; Thunholm, 2004). Omówione we wcześniejszych rozdziałach teoretyczne podstawy stylów podejmowania decyzji, temperamentu, afektu jako cecha, stylów myślenia oraz strategii radzenia sobie ze stresem, stały się punktem wyjścia dla przeprowadzonych badań. Założenia opracowanego programu badań własnych zostaną przedstawione w niniejszym rozdziale. Celem pracy jest charakterystyka predyktorów stylów podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości.

Rozdział podzielono na cztery części. Pierwszy podrozdział zawiera przedstawienie celów, problemów oraz hipotez badawczych. Następnie zaprezentowano model zależności obranej zmiennej wyjaśnianej oraz zmiennych wyjaśniających. Trzecia część zawiera opisy zastosowanych narzędzi badawczych. Kolejno omówiono procedurę przeprowadzonych badań. Rozdział zamyka charakterystyka grupy badanej.

#### **3.1 Problem badawczy, pytania badawcze i hipotezy**

Przedmiotem przeprowadzonych badań są style podejmowania decyzji oraz ich wybrane psychospołeczne uwarunkowania: temperament, afekt rozumiany jako cecha, style myślenia oraz strategii radzenia sobie ze stresem.

Celem prowadzonych badań jest opisanie stylów podejmowania decyzji w kontekście ich psychospołecznych uwarunkowań u osób we wczesnej dorosłości. Szczegółowe cele badawcze związane są z ustaleniem istnienia kierunku i siły związku pomiędzy badanymi zmiennymi. Na podstawie badań własnych zostanie tutaj przedstawiona próba określenia uwarunkowań poszczególnych stylów podejmowania decyzji. Dokonana zostanie także charakterystyka wzajemnego oddziaływania na siebie tych zmiennych u osób we wczesnej dorosłości. Celem praktycznym jest z kolei opracowanie polskiej adaptacji narzędzia do badania stylów podejmowania decyzji oraz poszerzenie wiedzy o stylach decyzyjnych, co będzie miało szerokie znaczenie w obszarze szkoleniowym, rekrutacji, poradnictwie psychologicznym oraz doradztwie zawodowym. Uzupełnienie wiedzy o uwarunkowaniach stylów podejmowania decyzji i zrozumienie ich natury pozwoli na skuteczniejsze budowanie ścieżek rozwoju osobistego i zawodowego, wsparcie procesu rekrutacyjnego, a także efektywniejsze formułowanie hipotez oraz strategii psychoterapeutycznych.

Nawiązując do celów pracy, a także opierając się na omówionych wcześniej podstawach teoretycznych oraz wynikach najnowszych badań, sformułowano główny problem badawczy:

*Jakie psychologiczne zmienne wyjaśniają styl podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości?*

Problem badawczy dotyka sprawy odnalezienia specyficznego repertuaru cech (temperamentu, doświadczanych afektu jako cechy, sposobów myślenia i stosowanych strategii radzenia sobie ze stresem) stanowiących uwarunkowania indywidualnego stylu podejmowania decyzji. Istotną kwestią jest także wzajemny związek pomiędzy tymi zmiennymi. Ważnym jest pytanie czy relacja pomiędzy zmiennymi ma bezpośredni charakter związku temperamentu i stylów podejmowania decyzji, czy może jest raczej wynikiem pośredniego oddziaływania mediatorów (afektu, stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem).

Na podstawie założeń teoretycznych sformułowano następujące pytania i hipotezy badawcze:

*1. Jakie istnieją zależności pomiędzy cechami temperamentu a stylami podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości?*

**Hipoteza 1.1. Istnieje pozytywny związek między impulsywnością a intuicyjnym i spontanicznym stylem podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości.**

Decydenci o wysokim poziomie impulsywność podejmują decyzje szybko i bez namysłu, co skutkuje zazwyczaj gorszymi i mało satysfakcjonującymi rezultatami (Franken i in., 2008, Steinberg i in., 2008). Dickman (1990) zaproponował podejście do impulsywności, które może mieć znaczenie dla relacji między impulsywnością a podejmowaniem decyzji. Dowodził on, że istnieją dwa rodzaje impulsywności. Pierwsza to impulsywność funkcjonalna, która wiąże się z tendencją do podejmowania szybkich decyzji gdy sytuacja wymaga tego dla osobistych korzyści. Drugi to dysfunkcyjna impulsywność, która wiąże się z szybkimi i nieodwracalnymi decyzjami mającymi negatywne konsekwencje dla jednostki. W swoich badaniach Thunholm (2004) zaobserwował najsilniejszą korelację między stylami intuicyjnymi i spontanicznymi, wskazując, że styl spontaniczny można uznać za szczególny rodzaj stylu intuicyjnego o dużej szybkości, stosowanego w warunkach podejmowania decyzji pod presją czasu. Harren (1996) wskazuje także, że intuicyjny styl podejmowania decyzji charakteryzuje się szybkim zaangażowaniem w wykonywanie działania. Powyższe badania mogą wskazywać na to, że należy oczekiwać pozytywnych korelacji pomiędzy impulsywnością a stylem intuicyjnym i spontanicznym w podejmowaniu decyzji.

**Hipoteza 1.2. Istnieje pozytywny związek między poszukiwaniem wrażeń a intuicyjnym, spontanicznym i zależnym stylem podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości.**

Baiocco i in. (2009) przeprowadzili analizy, które pokazały, że wszystkie style podejmowania decyzji (z wyjątkiem unikowego), są pozytywnie powiązane z wymiarem

poszukiwania wrażeń. Inne badania wskazują, że behawioralne miary podejmowania decyzji, jako zadanie hazardowe IOWA, są modulowane przez indywidualne różnice w odhamowaniu poznawczym (Franken i Muris, 2005). Osoby o wyższym poziomie poznawczego odhamowania osiągały złe wyniki i stosunkowo szybko podejmowały decyzje. Odkrycia te sugerują, że osoby z zaburzeniami poznawczymi mają trudności w podejmowaniu decyzji w życiu codziennym, nie potrafią dokonywać wyborów w sposób racjonalny i przewidywać przyszłych konsekwencji (Bechara i in., 2000; Crone i Horner, 2003).

### **Hipoteza 1.3. Istnieje negatywny związek między impulsywnością i poszukiwaniem wrażeń a racjonalnym stylem podejmowania decyzji.**

Analiza korelacji w badaniu Baiocco i in. (2009) dowodzi także, że racjonalny styl podejmowania decyzji jest ujemnie powiązany z poszukiwaniem wrażeń. Styl racjonalny cechuje się zdolnością do przewidywania przyszłych konsekwencji i wymaga wyważonego namysłu (Harren, 1979), co wyklucza także dokonywanie impulsywnych wyborów.

### *2. Jakie istnieją zależności pomiędzy afektem rozumianym jako cecha a stylami podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości?*

### **Hipoteza 2.1. Istnieje pozytywny związek między uczuciami pozytywnymi a intuicyjnym i spontanicznym stylem podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości.**

Wysoki poziom afektu pozytywnego może prowadzić do podejmowania decyzji opartych na intuicji. Wiąże się także pozytywnie ze zdolnością do dyrektywnego zachowania (Brzozowski, 2010). Odczuwanie pozytywnych emocji, takich jak wdzięczność i duma, mają pozytywny związek z zachowaniem i wytrwałością w zadaniach (Valdesolo i Graham, 2014). Badania pokazują, że osoby, które odczuwały wdzięczność do szkoły, do której uczęszczały, decydowały się przekazać na nią dużą sumę pieniędzy, chociaż ograniczało to ich własne wydatki (Lerner i in., 2015). Intuicyjny styl podejmowania decyzji wiąże się z podejmowaniem decyzji w oparciu o doświadczane emocje, fantazje i samoświadomość (Harren, 1979), z kolei spontaniczny cechuje się pewną beztroską i decydowaniem impulsu i aktualnych emocji (Scott i Bruce, 1995).

### **Hipoteza 2.2. Im wyższy poziom negatywnych uczuć i im niższy poziom pozytywnych uczuć, tym wyższy poziom zależnego i unikającego stylu podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości.**

Odczuwanie emocji negatywnych może prowadzić do odraczania podejmowania decyzji lub wchodzenia w zależność. Osoby doświadczające negatywnego nastroju częściej doświadczają lęku i osamotnienia, są mniej przystosowane społecznie, introwertywne, wycofane,

niedyrektywne i neurotyczne (Brzozowski, 2010). Próby uniknięcia odczuwania nieprzyjemnych uczuć (np. winy i żalu) lub zwiększenia odczuwania przyjemnych (np. dumy i szczęścia) prowadzą do podejmowania decyzji, mających na celu wywołanie pożądanego stanu afektywnego (Baiocco i in., 2009). Lęk przed śmiercią w katastrofie lotniczej często prowadzi do unikania lataniem samolotem na korzyść jazdy samochodem, chociaż statystyki pokazują, że to w wypadkach samochodowych ginie największa liczba osób (Gigerenzer, 2004). Z kolei Nowicka (2005) zwraca uwagę, że wybory sposobów leczenia i farmaceutyków przez pacjentów są oparte na zaufaniu do swoich lekarzy i ich rekomendacji, co wskazuje na to, że wysoki poziom negatywnych emocji spowodowany lękiem o swoje zdrowie i brak wiedzy z zakresu medycyny skłania pacjentów do podejmowania decyzji w sposób zależny.

*3. Jakie istnieją zależności pomiędzy stylami myślenia a stylami podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości?*

**Hipoteza 3.1. Im wyższy poziom wykonawczego, oceniającego, hierarchicznego i lokalnego stylu myślenia oraz im niższy poziom oligarchicznego stylu myślenia, tym wyższy poziom racjonalnego stylu podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości.**

Sternberg (1994) zakładał, że osoby o oceniającym stylu myślenia charakteryzują się niezwykłą umiejętnością analizy sytuacji problemowej. Cenią sobie rozpatrywanie wszystkich dostępnych informacji, dużą wagę przykładają do oceny i szacowania konsekwencji różnych zachowań. Wykonawcy z kolei są silnie zorientowani na realizację i działanie. Hierarchiczny styl myślenia związany jest z dostosowaniem posiadanych zasobów, czasu i energii do ważności celów, w przeciwieństwie do osób korzystających ze stylu oligarchicznego, które mają trudności z określeniem ważności posiadanych celów, ponieważ traktują wszystkie jako równie istotne. Rozważanie problemu na lokalnym poziomie ogólności wiąże się z drobiazgowością i nastawieniem na konkrety.

**Hipoteza 3.2. Istnieje pozytywny związek między intuicyjnym stylem podejmowania decyzji a legislacyjnym, oligarchicznym, anarchicznym i zewnętrznym stylem myślenia u osób we wczesnej dorosłości.**

Intuicyjny styl myślenia należy do adaptacyjnych i zapewnia dobre przystosowanie (Scott i Bruce, 1995). Osoby cechujące się legislacyjnym stylem myślenia lubią samodzielnie rozpatrywać strukturę problemów. Charakteryzuje ich duża skłonność do autonomicznego kreowania własnych działań. Oligarchiczny styl myślenia sprawia, że decydenci mają wewnętrzne przekonanie o jednakowej wadze wszystkich problemów, z którymi aktualnie się mierzą. Zewnętrzny styl myślenia związany jest z kolei z potrzebą poszukiwania nowych

rozwiązań i korzystaniem z nowych informacji, które oferuje świat zewnętrzny, zamiast skupiać się na analizie już posiadanych informacji (Sternberg, 1994). Styl intuicyjny cechuje się koncentracją na obecnych uczuciach, fantazjach i samoświadomości. Decydent szybko angażuje się w działanie z powodu odczuwanej „słuszności”, zdarza się także, że nie wie dlaczego i w jaki dokładnie sposób zdecydował (Harren, 1996), co jest zbieżne z anarchicznym sposobem myślenia.

**Hipoteza 3.3. Im wyższy poziom wykonawczego, zewnętrznego i konserwatywnego stylu myślenia oraz im niższy poziom legislacyjnego i wewnętrznego stylu myślenia, tym wyższy poziom zależnego stylu podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości.**

Skłonność do wykonawczego stylu myślenia wiąże się także z preferencją sytuacji, które mają już jasno określoną strukturę przez kogoś innego. Wykonawcy dobrze czują się mogąc wcielić w życie plany zaprojektowane przez kogoś innego, w przeciwieństwie do legislatorów, ceniących sobie samodzielność. Osoby o zewnętrznym stylu myślenia cechują się ekstrawertyzmem, są zorientowane na świat zewnętrzny i innych ludzi. Lubią pracować w zespole, wspólnie poszukiwać nowych rozwiązań i doceniają pomysły innych. Odmienne analizują informacje osoby o wewnętrznym stylu, ich charakteryzuje introwertyzm, zorientowanie na swój własny, wewnętrzny świat, docenianie swoich idei i sympatia do pracy w pojedynkę (Sternberg, 1994). Styl konserwatywny wiąże się z działaniem według zinternalizowanych, określonych zasad i reguł, niekoniecznie własnych oraz oporem i niechęcią do jakichkolwiek zmian (Strzałecki i Wiśniewska, 2010).

**Hipoteza 3.4. Im wyższy poziom monarchicznego, oligarchicznego i konserwatywnego stylu myślenia oraz im niższy poziom legislacyjnego, hierarchicznego i liberalnego stylu myślenia, tym wyższy poziom unikającego stylu podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości.**

Korzystanie z monarchicznego i oligarchicznego stylu myślenia może wiązać się z unikaniem lub odraczaniem podejmowania decyzji. Styl monarchiczny pozwala na skupieniu się tylko na jednym zadaniu i wyklucza zajmowanie się jakimikolwiek innymi problemami. Z kolei styl oligarchiczny sprawia, że decydent chce przeznaczyć na każdy cel taki sam poziom energii, co może uniemożliwiać lub odraczać w czasie odpowiednie zajęcie się problemami. Osoby o konserwatywnym stylu myślenia unikają niejednoznacznych sytuacji (Strzałecki i Wiśniewska, 2010). Można także zakładać, że osoby o wysokich wartościach w stylu legislacyjnym, hierarchicznym i liberalnym, a więc osoby cechujące się samodzielnością w ustalaniu reguł i zasad, potrafiące skutecznie skupiać energię na celach zgodnie z ich ważnością, poszukujące nowych rozwiązań i lubiące sytuacje nowe i niejednoznaczne, będą

osiągały niskie wyniki w skali unikającego stylu podejmowania decyzji.

**Hipoteza 3.5. Im wyższy poziom stylu legislacyjnego, oligarchicznego, anarchicznego, globalnego, zewnętrznego i liberalnego stylu myślenia oraz im niższy poziom wykonawczego i hierarchicznego stylu myślenia, tym wyższy poziom spontanicznego stylu podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości.**

Teoria stylów myślenia Sternberga (1994) zakłada, że osoby wykorzystujące styl anarchiczny w poznawczym przetwarzaniu będą cechowały się unikaniem planowania swoich działań, zamiast tego będą podejmować aktywności w sposób przypadkowy i nieprzemyślany. Legislatorzy, którzy będą skupieni jedynie na swojej samodzielności i własnym, nieomylnym osądzie w podejmowaniu decyzji, także mogą ulec spontaniczności. Przetwarzanie na globalnym poziomie ogólności wiąże się z podejmowaniem decyzji bez skupiania się na szczegółach, a osoby o liberalnym stylu myślenia cenią sobie poszukiwanie nowych, nietuzinkowych rozwiązań (Maczak, 2000). Zewnętrzny styl myślenia wiąże się z przetwarzaniem w oparciu o świat zewnętrzny, który bywa nieprzewidywalny i pełen licznych, spontanicznych zmian (Sternberg, 1994). Oligarchowie także, w wyniku braku umiejętności skupienia się na jednym problemie, mogą być zmuszeni do podejmowania decyzji w sposób spontaniczny i nieprzemyślany. Można także zakładać, że wykonawcy i hierarchowie, opierający się na wykonywaniu ustalonych planów i posiadający doskonałą zdolność do odpowiedniego zarządzania własną energią, będą osiągały niskie wyniki w skali spontanicznego stylu podejmowania decyzji.

*4. Jakie istnieją zależności pomiędzy strategiami radzenia sobie ze stresem a stylami podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości?*

**Hipoteza 4.1. Im wyższy poziom aktywnego radzenia sobie i planowania oraz im niższy poziom zaprzestania działań, tym wyższy poziom racjonalnego stylu podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości.**

Racjonalny styl podejmowania decyzji charakteryzuje się wzięciem na siebie odpowiedzialności za podjęte działanie. Osoba dokonująca wyboru podejmuje aktywność, skrupulatnie analizuje konsekwencje swoich wyborów oraz planuje swoje zachowanie. Decydenta nie unika i nie wycofuje się z podjętej aktywności (Harren, 1979).

**Hipoteza 4.2. Istnieje pozytywny związek między intuicyjnym stylem podejmowania decyzji a pozytywnym przewartościowaniem, poszukiwaniem wsparcia emocjonalnego i poszukiwaniem wsparcia instrumentalnego u osób we wczesnej dorosłości.**

Styl intuicyjny, podobnie jak styl racjonalny, opiera się na założeniu, że decydent

przyjmuje odpowiedzialność za dokonane wybory. Styl intuicyjny wymaga jednak niewielkiego przewidywania przyszłości, poszukiwania informacji lub logicznego wyważenia czynników. Raczej charakteryzuje się wykorzystaniem fantazji, zwracaniem uwagi na obecne uczucia, emocje i samoświadomość jako podstawę podejmowania decyzji, co może skutkować przyjęciem przez badanego strategii skoncentrowanych na emocjach, ale nadal zakładających aktywne radzenie sobie i poszukiwanie pomocy w świecie zewnętrznym, jak: pozytywne przewartościowanie, poszukiwanie wsparcia instrumentalnego i poszukiwanie wsparcia emocjonalnego (Harren, 1979).

**Hipoteza 4.3. Istnieje pozytywny związek między zależnym stylem podejmowania decyzji a poszukiwaniem wsparcia emocjonalnego, poszukiwaniem wsparcia instrumentalnego, zajmowaniem się czymś, zaprzeczaniem i obwinianiem siebie u osób we wczesnej dorosłości.**

Zależny styl podejmowania decyzji wiąże się z silną potrzebą oparcia na innych osobach i niemożnością podejmowania decyzji samodzielnie. Decydenci zaprzeczają swojej zdolności do dokonywania trafnych wyborów (Harren, 1979). Można więc przypuszczać, że tacy decydenci będą osiągać wysokie wyniki w poszukiwaniu wsparcia emocjonalnego i instrumentalnego oraz zajmowaniu się czymś, obwinianiu siebie i zaprzeczaniu.

**Hipoteza 4.4. Im wyższy poziom zajmowania się czymś, zaprzeczania, zażywania substancji psychoaktywnych, zaprzestania działań, wyładowania i obwiniania siebie oraz im niższy poziom aktywnego radzenia sobie i planowania, tym wyższy poziom unikającego stylu podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości.**

Badania potwierdzają silny pozytywny związek stylów podejmowania decyzji z radzeniem sobie ze stresem oraz trudnymi wydarzeniami życiowymi (Deniz, 2006). Unikający styl podejmowania decyzji ma negatywny związek z samopoczuciem i sprzyja skłonności do obwiniania siebie (Salo i Alwood, 2011; Thunholm, 2004). Tendencja do zaprzeczania pod wpływem silnego stresu nasila zachowania unikowe (Juczyński i in., 2009). Badania Pellerone (2013) dowodzą, że styl ten koreluje dodatnio z unikającymi strategiami radzenia sobie oraz negatywnie z rozwiązywaniem problemów. Unikający styl podejmowania decyzji charakteryzuje decydentów odraczających dokonanie wyboru, obarczających odpowiedzialnością innych albo uciekających w życzeniowe racjonalizacje. Unikowi decydenci uważają, że nie mają szans odnaleźć dobrego rozwiązania (Mann i in., 1989). Można więc założyć, że unikający styl będzie wiązał się z niskimi wynikami osiąganymi w aktywnym radzeniu sobie i planowaniu oraz wysokimi w strategiach ukierunkowanych na unikanie problemów (zajmowanie się czymś innym, zaprzeczanie, zaprzestanie działań, zażywanie substancji psychoaktywnych,

wyładowanie i obwinianie siebie).

**Hipoteza 4.5. Im wyższy poziom poczucia humoru, zaprzeczania i wyładowania oraz im niższy poziom planowania, tym wyższy poziom spontanicznego stylu podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości.**

Spontaniczny styl podejmowania decyzji wiąże się z dokonywaniem impulsywnych wyborów, co wyklucza planowanie w tej czynności. Charakteryzuje się także pewnego rodzaju beztroską, nie zajmowaniem się problemami i, w przeciwieństwie do wcześniejszych nieadaptacyjnych stylów podejmowania decyzji, nie wynika z doświadczania trudnych emocji. Można więc przypuszczać, że będzie wiązał się ze strategiami związanymi z regulacją emocji i unikaniem koncentracji na problemie – humorem, zaprzeczaniem i wyładowaniem.

*5. Jakie występują zależności mediacyjne związku temperamentu ze stylami podejmowania decyzji, uwzględniające afekt jako cechę, style poznawcze i style radzenia sobie ze stresem u osób we wczesnej dorosłości?*

**Hipoteza 5. Istnieje mediacja szeregową afektu jako cechy, stylu myślenia oraz strategii radzenia sobie ze stresem związku pomiędzy temperamentem a stylami podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości.**

Temperament ze względu na swoją naturę, traktowany jest jako najbardziej pierwotne wrodzone cechy, stanowiące uwarunkowania dla innych (Cyniak-Cieciura i in., 2016). Określony stan afektywny ma znaczenie w procesach poznawczych odpowiadających za analizę sytuacji. Emocje mogą współdziałać z procesami poznawczymi, mają duże znaczenie dla procesów motywacji i są ważnym aspektem różnic indywidualnych (Fajkowska-Stanik i Marszał-Wiśniewska, 2004). Duże nasilenie emocji, zarówno negatywnych jak i pozytywnych może utrudniać sprawne funkcjonowanie procesów myślenia, podczas gdy ich odpowiedni poziom sprzyja lepszemu funkcjonowaniu poznawczemu. Podobnie jak występowanie różnego znaku emocji oraz poziomu nasilenia afektu ma związek pozytywny z poziomem odczuwanego stresu oraz stosowanych strategii radzenia sobie, które mają na celu redukcję napięcia i odzyskanie równowagi emocjonalnej (Lerner i in., 2015; Ogińska-Bulik i Zadworna-Cieślak, 2014). Podejmowane sposoby radzenia sobie ze stresem są bezpośrednio związane oceną poznawczą (Doliński, 2000b). Co więcej, Sękowski (2001, 2005a) zwraca uwagę na to, że osobowość należy traktować jako strukturę nadrzędną, w skład której należy sfera emocjonalno-motywacyjna, poznawcza oraz dyspozycyjna.

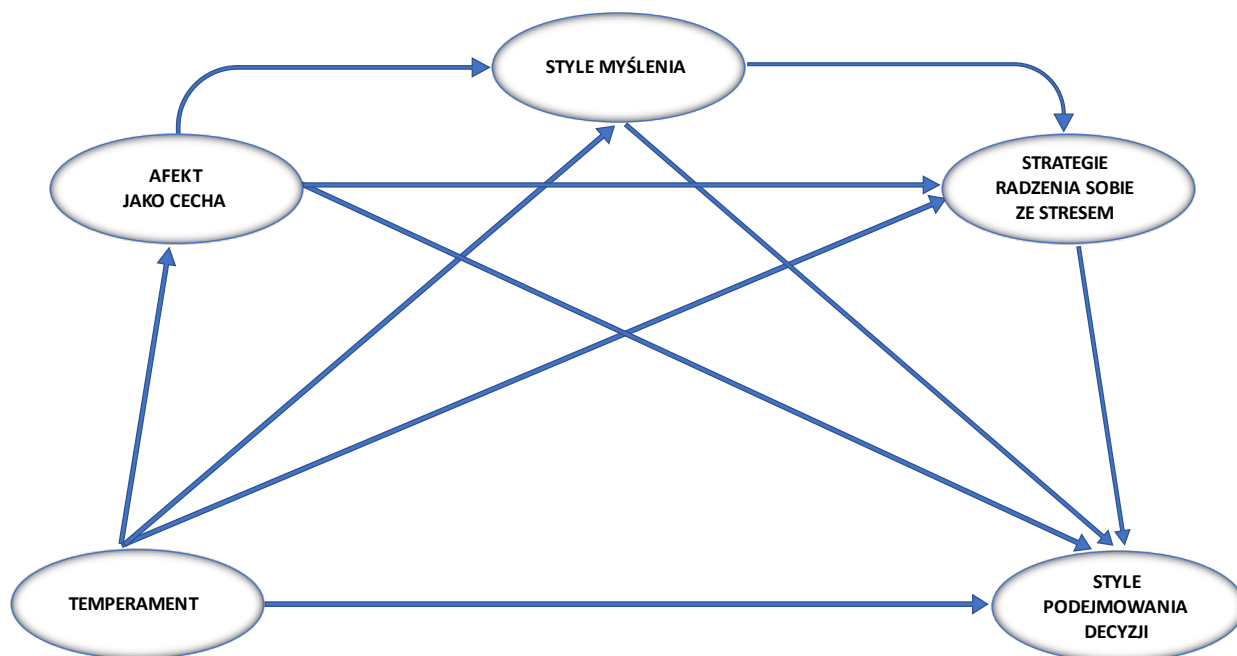
### **3.2 Model zależności zmiennej wyjaśnianej oraz zmiennych wyjaśniających**

Opierając się na przedstawionych wcześniej podstawach teoretycznych i wynikach

najnowszych badań opracowano poniższy model badawczy. Szczególną inspiracją dla autorki był model podejmowania decyzji oparty na emocjach EIC (Lerner i in., 2015).

### Rysunek 3

Model badawczy mediacji szeregowej.



Model badawczy przedstawiony na rysunku 3 przedstawia mediację szeregową pomiędzy temperamentem a stylami podejmowania decyzji. Funkcje mediatorów w modelu pełnią: afekt rozumiany jako cecha, style myślenia i strategie radzenia sobie ze stresem.

Zależności pomiędzy uwzględnionymi w badaniu zmiennymi przedstawiono w postaci strzałek. Model przedstawia kilka ścieżek możliwych mediacji:

- mediację szeregową pomiędzy temperamentem a stylami podejmowania decyzji uwzględniającą mediatorów: afekt jako cecha, style myślenia, strategie radzenia sobie ze stresem,
- mediację szeregową pomiędzy temperamentem a stylami podejmowania decyzji uwzględniającą mediatorów: style myślenia, strategie radzenia sobie ze stresem.
- mediację szeregową pomiędzy temperamentem a stylami podejmowania decyzji uwzględniającą mediatorów: afekt jako cecha i strategie radzenia sobie ze stresem,
- mediację szeregową pomiędzy temperamentem a stylami podejmowania decyzji uwzględniającą mediatorów: afekt jako cecha i style myślenia,
- mediację pomiędzy temperamentem a stylami podejmowania decyzji uwzględniającą mediatora: afekt jako cecha,

- mediację pomiędzy temperamentem a stylami podejmowania uwzględniającą mediator: style myślenia,
- mediację pomiędzy temperamentem a stylami podejmowania uwzględniającą mediator: strategie radzenia sobie ze stresem.

Model zakłada także, że każda z omawianych zmiennych wyjaśniających (temperament, afekt jako cecha, style myślenia, strategie radzenia sobie ze stresem) pełni funkcję predyktora (ze względu na jej pierwotny charakter) względem zmiennej wyjaśnianej – stylów podejmowania decyzji.

W badaniu uwzględniono także zmienne o charakterze socjodemograficznym: płeć, wiek, status związku, wielkość miejscowości zamieszkania oraz wykształcenie. Zmienne pozwalają sprawdzić, na ile te cechy są istotne w kontekście podejmowania decyzji w grupie młodych dorosłych. Przeprowadzono dla nich analizy korelacji.

### **3.3 Narzędzia badawcze**

W przeprowadzonych badaniach zastosowano przedstawione poniżej narzędzia badawcze. Analiza literatury światowej oraz postaw teoretycznych pozwalają sądzić, że są to najpopularniejsze oraz najbardziej odpowiednie metody pozwalające eksplorować omawiany temat.

1. Kwestionariusz Stylów Podejmowania Decyzji – KSPD (S.Scott i R.Bruce, polska adaptacja E. Sitko)
2. Skala poszukiwania doznań ImpSS-8 (G.Webster i L.Crysel, polskie tłumaczenie A. Palacz-Chrisidis)
3. Skala Uczuć Pozytywnych i Negatywnych SUPIN C-20 (D.Watson i A.Clark, polska adaptacja P. Brzozowski)
4. Kwestionariusz Stylów Myślenia (R.Sternberg i R.Wagner, polskie tłumaczenie E. Wiśniewska)
5. Inwentarz do Pomiaru Radzenia Sobie ze Stresem – Mini-COPE (C.Carver, polska adaptacja Z. Juczyński i N. Ogińska-Bulik)
6. Metryczka

#### ***3.3.1 Kwestionariusz Stylów Podejmowania Decyzji – KSPD (S. Scott i R. Bruce, polska adaptacja E. Sitko)***

Kwestionariusz jest narzędziem pozwalającym określić wiodące sposoby dokonywania wyborów, określone jako style podejmowania decyzji. Metoda opiera się na teorii stylów podejmowania decyzji Scott i Bruce'a (1995). Polskiej adaptacji narzędzia dokonała Autorka rozprawy na potrzebę przeprowadzonych badań. Obydwa badania odbyły się na dwóch

niezależnych próbach.

Kwestionariusz składa się z 25 stwierdzeń. Pozwala na pomiar pięciu stylów podejmowania decyzji, które zawierają się w dwóch szerszych skalach: style adaptacyjne (styl racjonalny i styl intuicyjny) oraz style nieadaptacyjne (styl spontaniczny, styl unikający i styl zależny). Instrukcja wymaga od badanych określenia w jakim stopniu poszczególne stwierdzenia są zgodne z ich sposobem dokonywania wyborów za pomocą pięciostopniowej skali: *1 – zdecydowanie nie zgadzam się, 2 – raczej się nie zgadzam, 3 – nie mam zdania, 4 – raczej się zgadzam, 5 – zdecydowanie się zgadzam* (Scott i Bruce, 1995).

Kwestionariusz składa się z 5 podskal określających style podejmowania decyzji: styl racjonalny (np. *Przeszukuję różne możliwości, zanim podejmę decyzję*), styl intuicyjny (np. *Kiedy podejmuję decyzję ufam moim wewnętrznym przeżyciom i reakcjom*), styl spontaniczny (np. *Kiedy podejmuję decyzję, robię to, co wydaje mi się naturalne w tym momencie*), styl unikający (np. *Odkładam podejmowanie decyzji, ponieważ myślenie o tym, budzi mój niepokój*), styl zależny (np. *Kiedy stoję przed podjęciem ważnej decyzji, lubię mieć kogoś, kto kieruję mnie w dobrą stronę*). Respondenci mogą uzyskać wyniki w przedziale 0-5 w każdej z podskal.

Pierwszym krokiem do opracowania polskiej wersji narzędzia było poddanie kwestionariusza tłumaczeniu na język polski przez trzech niezależnych tłumaczy. Następnie dokonano dwóch tłumaczeń odwrotnych na język angielski. Obie wersje skonfrontowano w ramach konsultacji z kolejnym niezależnym tłumaczem, następnie poddano analizie przez sędziów kompetentnych, co pozwoliło na ustalenie ostatecznej wersji tłumaczenia na język polski. Ostateczną wersję uzupełniono o 5 itemów eksperymentalnych, po jednym dla każdej z podskal: *Kiedy podejmuję decyzję, wiem, że wybrałem najrozsądniejsze rozwiązanie z możliwych. Podejmuję decyzję, która jest najbardziej zgodna z moimi odczuciami. Kiedy podejmuję decyzję, wyobrażam sobie, co na ten temat myślą inni. Odwlekam podejmowanie decyzji, w nadziei, że uda mi się jej uniknąć. Zazwyczaj podejmuję decyzję bardzo szybko, bez zastanawiania się*. Dodano je na końcu skali, tak, aby nie miały wpływu na odpowiedzi respondentów na oryginalne pozycje skali.

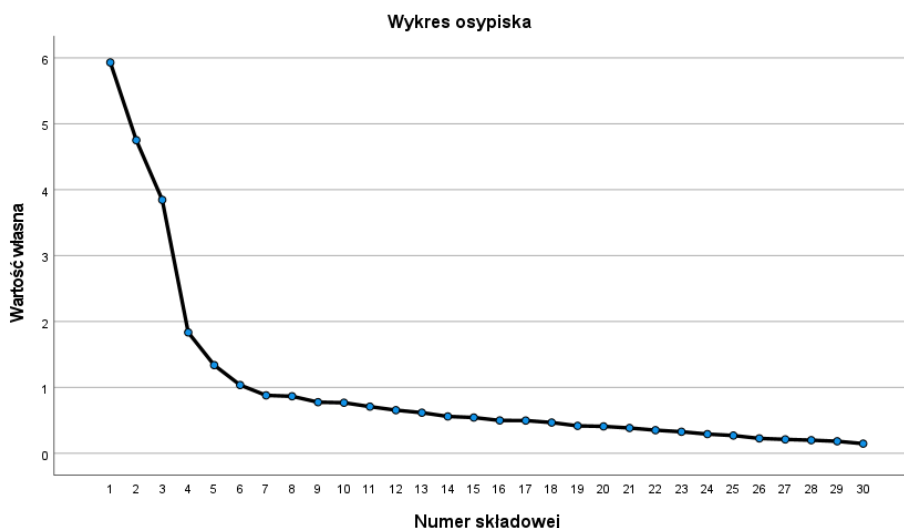
Przeprowadzono badanie internetowe za pomocą platformy LimeSurvey w grupie 564 osób. Pod uwagę wzięto tylko tych respondentów, którzy wypełnili co najmniej 80% itemów. Pozostałe braki danych uzupełniono przy pomocy mediany. Usunięto badanych, którzy wypełnili kwestionariusz w sposób stereotypowy (np. zazaczyli tylko jedną odpowiedź, stosowali wyraźny schemat zaznaczania odpowiedzi). Ostatecznie do puli badawczej zakwalifikowano 280 osoby.

Analiza własności psychometrycznych skali KSPD obejmowała ustalenie struktury wewnętrznej skali, mocy dyskryminacyjnej pozycji, rzetelności i trafności teoretycznej. Wstępna

kontrola danych testami Kaisera-Mayera-Olkina i Bartletta potwierdziła wysoką adekwatność próby ( $KMO=0,849$ ,  $\chi^2=4141,742$ ). Przeprowadzono analizę czynnikową z zastosowaniem rotacji ortogonalnej Varimax. Na podstawie analiz liczby składowych stwierdzono, że polska wersja skali KSPD składa się z pięciu podskal (zob. tab. 3).

#### Rysunek 4

Wykres „osypiska”.



Wyróżnione 5 czynników (podskal) nosi takie same nazwy jak w wersji oryginalnej narzędzia: (1) Styl unikający, (2) Styl racjonalny, (3) Styl zależny, (4) Styl intuicyjny, (5) Styl spontaniczny. Pięcioczynnikowa struktura polskojęzycznej wersji narzędzia wyjaśnia 59,01% całkowitej wariancji. Prawie wszystkie twierdzenia okazały się przynależeć do tych samych czynników, co w wersji oryginalnej (zob. tab. 3). Wyjątkiem okazało się twierdzenie 12 (*Zazwyczaj podejmuję decyzje, które są dla mnie właściwe*), które zostało zakwalifikowane do podskali *Styl racjonalny*, a nie do podskali *Styl intuicyjny*, w skład której wchodził pierwotnie, oraz twierdzenie 25 (*Podejmując decyzje robię to, co w danej chwili wydaje się naturalne*), które weszło w skład podskali *Styl intuicyjny*, a nie *Styl spontaniczny*. Prawdopodobnie w wyniku różnic kulturowych dla populacji polskiej treść pozycji bardziej odpowiadała innym stylom, niż pierwotnie zakładano. Ze względu na niską wartość ładunków czynnikowych w porównaniu z innymi pozycjami zdecydowano się na usunięcie 12 twierdzenia (0,57) z puli pytań. Twierdzenie 25 (0,69) zdecydowano się pozostawić.

Kolejnym krokiem było wyeliminowanie pozycji, których ładunki czynnikowe, zawarte w macierzy rotowanych składowych (zob. tab. 3) osiągnęły najniższe wartości w poszczególnych podskalach. Ze względu na to, że dodano pięć pozycji eksperymentalnych zdecydowano o usunięciu kolejnych czterech itemów o najniższych wartościach ładunków czynnikowych (wyeliminowano już pozycję 12). Przyjęto kryterium, że wartości ładunków

czynnikowych itemów nie powinna być niższa niż 0,5. *Styl racjonalny* pomniejszono o pozycję 26 (0,55), *Styl intuicyjny* o pozycję 17 (0,42), *Styl zależny* o pozycję 28 (0,46), a *Styl unikający* o pozycję 19 (0,76). *Styl spontaniczny* zachował wszystkie twierdzenia. Pozostawione pozycje osiągnęły zadowalające wartości ładunków (0,62-0,90). Dzięki opisanym zmianom zachowano pierwotną wersję kwestionariusza składającego się z 25 itemów i 5 podskal. Potwierdzono także hipotezę o niezależności względem siebie wszystkich pięciu wymiarów KSPD.

**Tabela 3**

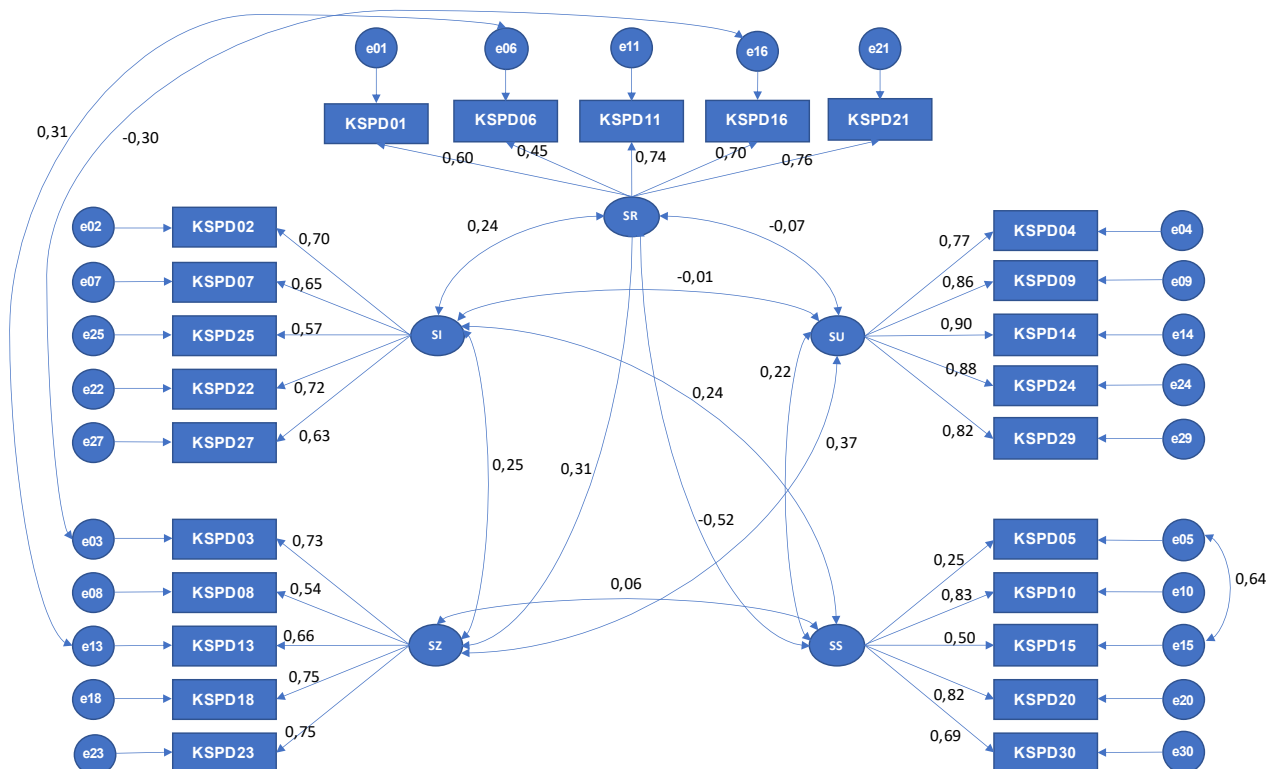
*Wynik analizy głównych składowych KSDP z rotacją Varimax. Macierz rotowanych składowych (N=280)*

	Składowa				
	1	2	3	4	5
KSPD14	0,902				
KSPD24	0,884				
KSPD09	0,846				
KSPD29	0,824				
KSPD04	0,802				
KSPD19	0,762				
KSPD21		0,734			
KSPD16		0,700			
KSPD11		0,644			
KSPD06		0,632			
KSPD01		0,621			
KSPD12		0,573			
KSPD26		0,551			
KSPD18			0,812		
KSPD23			0,758		
KSPD03			0,744		
KSPD13			0,644		
KSPD08			0,628		
KSPD28			0,452		
KSPD22				0,759	
KSPD02				0,746	
KSPD07				0,744	
KSPD25				0,668	
KSPD27				0,633	
KSPD17				0,413	
KSPD15					0,812
KSPD05					0,688
KSPD30					0,688
KSPD10					0,683
KSPD20					0,662

Na modelu przeprowadzono confirmacyjną analizę czynnikową z zastosowaniem estymatora największej wiarygodności (ML) w wersji odpornej z poprawką Satorry i Bentlera za pomocą pakietu lavaan. Jako miary dopasowania modelu zastosowano  $\chi^2$ , standaryzowaną wartość pierwiastka reszkowego (SRMR), pierwiastek średniokwadratowego błędu aproksymacji (RMSEA), wskaźnik Tuckera-Lewisa (TLI) oraz wskaźnik dopasowania porównawczego (CFI) (Kline, 2011).). Wartości RMSEA i SRMR mniejsze niż 0,08 wskazują na akceptowalne dopasowanie modelu, a wartości CFI i TLI większe niż 0,90 świadczą o akceptowalnym dopasowaniu modelu do zbioru danych (Hu i Bentler, 1999; Kline, 2011). Przeprowadzono analizę czynnikową, a następnie na podstawie indeksów modyfikacyjnych dodano trzy kowariancje reszt: itemu 5 z itemem 15, itemu 6 z itemem 13, oraz itemu 16 z itemem 3. Dopasowanie modelu:  $\chi^2(238) = 449,047$ ;  $p < .001$ ; CFI = 0,917; TLI = 0,904; RMSEA = 0,062; 90%CI<sub>RMSEA</sub>[0,053-0,070]; SRMR = 0,094. Model był dobrze dopasowany, SRMR wskazywało na dopasowanie przyzwoite.

### Rysunek 5

Model confirmacyjnej analizy czynnikowej (N=280).



Rzetelność KSPD oszacowano metodą spójności wewnętrznej. Przeprowadzono analizę rzetelności  $\alpha$ -Cronbacha dla poszczególnych skal. W skalach głównych uzyskano wysokie

wskaźniki rzetelności: dla stylu racjonalnego 0,79, stylu intuicyjnego 0,80, stylu zależnego 0,80, stylu unikającego 0,93, stylu spontanicznego 0,80. Przeprowadzono również analizę mocy dyskryminacyjnej pozycji metodą korelacji wyniku itemu z wynikiem ogólnym podskali. Większość pozycji osiągnęła zadowalające wyniki (zob. tab. 4). Jedynie w 6 pytaniu zauważono niezadowalające wyniki mocy dyskryminacyjnej (0,42) i  $\alpha$ -Cronbacha po usunięciu pozycji (0,79). Przyczyną może być to że pytanie 6 mieści w sobie dwie informacje, co może utrudniać respondentom ustosunkowanie się do niego.

**Tabela 4**

Wskaźniki wewnętrznej spójności KSDP, wybrane parametry dla itemów i podskal (N=280)

Numer itemu	Treść itemu	Moc dyskryminacyjna	$\alpha$ -Cronbacha po usunięciu pozycji	Czynnik	$\alpha$ -Cronbacha
1.	Przed podjęciem decyzji wielokrotnie sprawdzam źródła informacji, aby upewnić się, że posiadam wystarczające informacje.	0,524	0,759		
6.	Podejmuję decyzje w logiczny i systematyczny sposób.	0,420	0,790		
11.	Podejmowanie decyzji wymaga ode mnie uważnej refleksji.	0,610	0,728	Styl racjonalny	0,785
16.	Podejmując decyzje rozważam różne opcje pod kątem konkretnego celu.	0,611	0,732		
21.	Badam wszystkie istniejące opcje przed podjęciem decyzji.	0,524	0,759		
2.	Podczas podejmowania decyzji polegam na moich instynktach.	0,617	0,735		
7.	Kiedy podejmuję decyzje opieram się na intuicji.	0,566	0,753		
22.	Kiedy podejmuję decyzje, ufam moim wewnętrznym przeczuciom i reakcjom.	0,623	0,734	Styl intuicyjny	0,790
25.	Podejmując decyzje robię to, co w danej	0,516	0,768		

	chwili wydaje się naturalne.				
27.	Podejmuję decyzje, które są najbardziej zgodne z moimi odczuciami.	0,533	0,763		
3.	Często potrzebuję pomocy innych osób podczas podejmowania ważnych decyzji.	0,639	0,750		
8.	Rzadko podejmuję decyzje bez konsultacji z innymi ludźmi.	0,486	0,800		
13.	Jeśli mam wsparcie innych, łatwiej jest mi podejmować decyzje.	0,539	0,781	Styl zależny	0,804
18.	Korzystam z rad innych ludzi podczas podejmowania ważnych decyzji.	0,676	0,745		
23.	Kiedy stoję w obliczu ważnych decyzji, lubię mieć kogoś, kto prowadzi mnie we właściwym kierunku.	0,628	0,754		
4.	Unikam podejmowania ważnych decyzji, dopóki nie czuję presji.	0,737	0,923		
9.	W miarę możliwości odkładam podejmowanie decyzji.	0,812	0,908		
14.	Często zwlekam z podejmowaniem ważnych decyzji.	0,860	0,899	Styl unikający	0,926
24.	Odkładam podejmowanie wielu decyzji, ponieważ myślenie o nich wywołuje mój niepokój.	0,840	0,903		
29.	Odwlekam podejmowanie decyzji w nadziei, że uda mi się jej uniknąć.	0,788	0,913		
5.	Generalnie szybko podejmuję decyzje.	0,445	0,801	Styl spontaniczny	0,795
10.	Często podejmuję decyzje pod wpływem	0,599	0,748		

	chwili.		
15.	Podejmuję szybkie decyzje.	0,661	0,727
20.	Często podejmuję impulsywne decyzje.	0,604	0,747
30.	Zazwyczaj podejmuję decyzje szybko, bez zastanawiania się.	0,589	0,753

---

Trafność treściową KSPD oceniono w aspekcie zewnętrznym i wewnętrznym, trafność wewnętrzną – na podstawie zaprezentowanej wyżej analizy struktury czynnikowej skali, zaś trafność zewnętrzną – na podstawie korelacji KSPD z innymi metodami.

Podstawą oceny trafności zewnętrznej polskiej wersji KSPD było skorelowanie jej wyników z wynikami innych metod badających podobne cechy. Do tego celu zastosowano trzy kwestionariusze: Skala Postaw - SP H. Levenson, J. Miller, D. Kopplin w opracowaniu Łuckiego (LOC – wewnątrzsterowność, LOC – ludzie, LOC – los), Kwestionariusz Twórczego Zachowania – KANH S. Popek (zachowania heurystyczne), ImpSS-8 (impulsywność) i Kwestionariusz Mini-COPE (aktywne radzenie sobie, planowanie, poszukiwanie wsparcia emocjonalnego, poszukiwanie wsparcia instrumentalnego, zajmowanie się czymś innym, zaprzestanie działań).

SP pozwala na określenia postaw wobec świata. W badaniu wzięto pod uwagę skalę LOC-wewnątrzsterowność, LOC-ludzie i LOC – los (Levenson, 1973; Kopplin, 1976). KAHN jest kwestionariuszem umożliwiającym pomiar twórczych i kreatywnych zachowań (Popek, 2000). W badaniu zastosowano podskalę zachowań heurystycznych. Kwestionariusze ImpSS-8 oraz MiniCope, które zostały scharakteryzowane szczegółowo wcześniej.

Przyjęto, że argumentem przemawiającym za trafnością skali KSPD będzie taki wzorzec korelacji, w którym poszczególne style podejmowania decyzji będą korelowały dodatnio z odpowiednimi wymiarami wybranych kwestionariuszy. Oczekiwano dodatnich korelacji stylu racjonalnego z LOC-wewnątrzsterowność, aktywnym radzeniem sobie i planowaniem, stylu intuicyjnego z zachowaniami heurystycznymi, stylu zależnego z LOC-ludzie i poszukiwaniem wsparcia emocjonalnego, stylu unikającego z LOC-los i zaprzestaniem działań oraz stylu spontanicznego z impulsywnością. Wyniki korelacji pokazuje tabela 5.

**Tabela 5**Korelacje *r* Pearsona między skalą KSPD a SP, KAHN, ImpSS-8 i MiniCope (N=280)

	Styl racjonalny	Styl intuicyjny	Styl zależny	Styl unikający	Styl spontaniczny
SP					
LOC-wewnątrzsterowność	- 0,008	<b>0,014*</b>	-0,041	-0,095	0,097
LOC- ludzie	- 0,003	-0,056	<b>0,207**</b>	<b>0,270**</b>	0,024
LOC- los	- 0,063	0,082	<b>0,236**</b>	<b>0,335**</b>	0,081
KAHN					
Zachowania heurystyczne	0,098	<b>0,205**</b>	<b>-0,149*</b>	<b>-0,230**</b>	<b>0,251**</b>
ImpSS-8					
Impulsywność	<b>-0,386**</b>	<b>0,243**</b>	0,062	<b>0,259**</b>	<b>0,478**</b>
Mini-COPE					
Aktywne radzenie sobie	<b>0,249**</b>	<b>0,172**</b>	-0,14	<b>0,317**</b>	0,008
Planowanie	<b>0,303**</b>	<b>0,127*</b>	-0,004	<b>-0,292**</b>	-0,089
Poszukiwanie wsparcia emocjonalnego	0,100	<b>0,239**</b>	<b>0,412**</b>	-,007	0,076
Poszukiwanie wsparcia instrumentalnego	0,016	<b>0,207**</b>	<b>0,496**</b>	0,086	0,068
Zajmowanie się czymś innym	-0,112	<b>0,256**</b>	<b>0,277**</b>	<b>0,277**</b>	<b>0,172**</b>
Zaprzestanie działań	<b>-0,229**</b>	-0,104	<b>0,154*</b>	<b>0,363**</b>	-0,083

\*  $p < 0,05$ ; \*\*  $p < 0,01$ ; \*\*\*  $p < 0,001$ 

Otrzymane w trakcie przeprowadzonych analiz współczynniki korelacji potwierdziły trafność polskiej wersji kwestionariusza KSPD. Oczekiwany wzorzec współzależności uzyskano niemal we wszystkich przeprowadzonych analizach. Styl racjonalny korelował dodatnio z aktywnym radzeniem sobie i planowaniem oraz negatywnie z impulsywnością i zaprzestaniem działań. Nie zaobserwowano jednak dodatniej korelacji pomiędzy LOC-wewnątrzsterowność a stylem racjonalnym, pojawiła się jednak taka korelacja ze stylem intuicyjnym. Może wynikać do z faktu, że LOC-wewnątrzsterowność dotyczy bardziej działania zgodnie z własnymi przekonaniem niż chłodnych, racjonalnych analiz sytuacji problemowej. Styl intuicyjny koreluje także dodatnio z zachowaniami heurystycznymi, impulsywnością, aktywnym radzeniem sobie, planowaniem, poszukiwaniem wsparcia emocjonalnego i instrumentalnego oraz zajmowaniem się czymś. Styl zależny koreluje dodatnio z LOC-ludzie, LOC-los, poszukiwaniem wsparcia instrumentalnego i emocjonalnego oraz zajmowaniem się czymś innym, a ujemnie

z zachowaniami heurystycznymi. Styl unikający koreluje dodatnio z LOC-ludzie, LOC-los, impulsywnością, aktywnym radzeniem sobie, zajmowaniem się czymś i zaprzestaniem działań, a ujemnie z zachowaniami heurystycznymi i planowaniem. Styl spontaniczny korelował dodatnio z zachowaniami heurystycznymi, impulsywnością i zajmowaniem się czymś. Wyniki te świadczą o zadowalającej trafności polskiej wersji skali.

### **3.3.2 Skala poszukiwania doznań ImpsS-8 (G. Webster i L. Crysel, polskie tłumaczenie A. Palacz-Chrisidis)**

Metoda pozwala na pomiar temperamentalnych cech poszukiwania wrażeń i impulsywności. Narzędzie opiera się na teorii poszukiwania wrażeń i jest skróconą wersją metody Zuckermana *Sensation-Seeking Scale-V* (Zuckerman i in., 1991). Aktualna wersja zawiera 8 pytań, 4 w podskali impulsywności (np. *Często robię coś pod wpływem impulsu*) i 4 w podskali poszukiwania wrażeń (np. *Czasami robię szalone rzeczy tylko dla zabawy*). Badani proszeni są o udzielanie odpowiedzi na 5-cio stopniowej skali (*1 – zdecydowanie się zgadzam*, *2 – zgadzam się*, *3 – ani się zgadzam ani się nie zgadzam*, *4 – nie zgadzam się*, *5 – zdecydowanie nie zgadzam się*). Możliwe jest uzyskanie wyników od 0 do 4 w każdej z podskal.

Rzetelność oryginalnego narzędzia wyrażona we współczynniku  $\alpha$ -Cronbacha wynosi 0,72, dla impulsywności 0,64 i dla poszukiwania wrażeń 0,63. Trafność kryterialną określano na podstawie pozytywnej korelacji itemów skali z podejmowaniem zachowań ryzykownych przez badanych (Webster, Crysel, 2012). Wskaźniki rzetelności polskiego tłumaczenia skali są zadowalające ( $\alpha$ -Cronbacha dla impulsywności 0,66 i dla poszukiwania wrażeń 0,87), co pozwala uznać narzędzie za spełniające kryteria psychometryczne stawiane metodom psychologicznym (Palacz-Chrisidis, 2019). W badaniu przeprowadzonym przez autorkę  $\alpha$ -Cronbacha wyniosła dla impulsywności 0,54 a dla poszukiwania wrażeń 0,70.

### **3.3.3 Skala Uczuć Pozytywnych i Negatywnych SUPIN C-20 (D. Watson i A. Clark, polska adaptacja P. Brzozowski) w wersji S20**

Skalę SUPIN zastosowano w celu pomiaru nasilenia afektu negatywnego i pozytywnego. Narzędzie posiada cztery różne warianty. Wersja C20 pozwala na pomiar nasilenia afektu rozumianego jako cechę, a więc względnie stałego nasilenia negatywnych i pozytywnych emocji (Brzozowski, 2010).

Badany proszony jest w instrukcji, aby scharakteryzował *jak czuje się na ogół lub zazwyczaj*. Metoda zawiera listę przymiotników opisujących emocje lub stany afektywne. Zadaniem badanego jest określenie za pomocą 5- stopniowej skali w jakim stopniu doświadcza opisywanego uczucia (*1 – nieznacznie lub wcale*; *2 – trochę*; *3- umiarkowanie*; *4 – dość mocno*; *5 – bardzo silnie*). Skala umożliwia uzyskanie wyniku w dwóch podskalach Pozytywne Uczucia

(np. *aktywny/a, mocny/a*) oraz Negatywne Uczucia (np. *jak na szpilkach, przerażony/a*). Na każdą z podskal skali przypada 10 przymiotników. Wynik każdej ze sfer mieści się w przedziale od 0 do 10 (Brzozowski, 2010).

Wskaźniki psychometryczne skali są zadowalające. Rzetelność SUPIN oszacowano na podstawie zgodności wewnętrznej i stabilności bezwzględnej. Zgodność wewnętrzna okazała się wysoka, a współczynniki  $\alpha$ -Cronbacha wahały od 0,73 do 0,95 (Brzozowski, 2010). Trafność oceniana była na podstawie analiz czynnikowych, analizy skupień, korelacji z innymi narzędziami oraz różnic międzygrupowych. W badaniu przeprowadzonym przez autorkę  $\alpha$ -Cronbacha wyniosła dla uczuć pozytywnych 0,90, a dla uczuć negatywnych również 0,90.

Naukowcy podejmujący temat emocjonalności posługują się różnymi terminami określającymi ten aspekt doznań, np. *uczucie, emocja, afekt*. Watson, Clark i Tellengen odnosili się w swojej koncepcji do szeroko rozumianej sfery zjawisk afektywnych. Piotr Brzozowski (2010) a w podręczniku polskiej wersji *Skali Uczuć Pozytywnych i Negatywnych (SUPIN)* zdecydował, że *określenie uczucie, emocja, afekt będą używane zamiennie* (Brzozowski, 2010, s. 7). Stąd też nazwy skal „Uczucia Pozytywne” i „Uczucia Negatywne” pozwalają na pomiar zmiennej afekt jako stan i jako cecha.

### **3.3.4 Kwestionariusz Stylów Myślenia (R. Sternberg i R. Wagner, polskie tłumaczenie E. Wiśniewska)**

Kwestionariusz został zastosowany w celu pomiaru stylów myślenia. Metoda opiera się na teorii poznawczego samokierowania Roberta Sterberga. Narzędzie pozwala na diagnozowanie 13 stylów myślenia zawierających się w 5 kryteriach poznawczego samokierowania (funkcje, formy, poziomy, zasięgi i skłonności). Kwestionariusz składa się z 104 itemów. Badani proszeni są o określenie na pięciostopniowej skali w jakim stopniu poszczególne stwierdzenia opisują ich specyficzny sposób funkcjonowania w domu, pracy lub szkole: *1 – zupełnie do mnie nie pasuje, 2 – raczej do mnie nie pasuje, 3 – ani pasuje ani nie pasuje do mnie, 4 – raczej pasuje, 5 – bardzo dobrze do mnie pasuje*. W każdej z podskal badany może uzyskać wynik w przedziale 0-8.

Kwestionariusz pozwala na określenie typowych stylów myślenia na 13 skalach:

- Funkcje: styl legislacyjny (np. *napotykając problem, korzystam z własnych pomysłów i strategii, by go rozwiązać*), styl wykonawczy (np. *lubię zastanawiać się, jak rozwiązać problem, przestrzegając ustalonych zasad*), styl oceniający (np. *lubię sytuacje, w których mogę porównywać i oceniać różne sposoby postępowania*).
- Formy: styl monarchiczny (np. *rozmawiając o pomysłach lub zapisując je, trzymam*

*się jednej głównej idei), styl hierarchiczny (np. lubię ustalić kolejność rzeczy (priorytety), które mam do zrobienia, zanim się do nich zabiorę), styl oligarchiczny (np. zwykle robię kilka rzeczy naraz), styl anarchiczny (np. potrafię swobodnie przechodzić od jednego zadania do drugiego, ponieważ wszystkie zadania wydają mi się równie ważne).*

- Poziom: styl globalny (np. mam tendencję do przywiązywania niewielkiej wagi do szczegółów), styl lokalny (np. wolę zajmować się ściśle określonymi problemami niż ogólnymi zagadnieniami).
- Zasięg: styl wewnętrzny (np. lubię kontrolować wszystkie etapy zadania, bez konieczności konsultowania się z innymi.), styl zewnętrzny (np. lubię ze znajomymi i rówieśnikami rozpoczynać pracę nad zadaniem od burzy mózgów).
- Skłonność: styl liberalny (np. lubię kwestionować stare pomysły, sposoby postępowania i szukać nowych), styl konserwatywny (np. napotykając problem, lubię rozwiązywać go w sposób tradycyjny).

Trafność narzędzia określono za pomocą porównania ze skalami NEO-FFI. Wartości psychometryczne narzędzia były zadowalające i spełniają kryteria testów psychologicznych (Strzałecki i Wiśniewska, 2010). W niniejszym badaniu  $\alpha$ -Cronbacha wyniosła dla stylu legislacyjnego 0,73, wykonawczego 0,74, oceniającego 0,72, monarchicznego 0,50, oligarchicznego 0,62, anarchicznego 0,61, globalny 0,57, lokalny 0,60, zewnętrznego 0,82, wewnętrznego 0,73, liberalnego 0,87, konserwatywnego 0,82.

### **3.3.5 Inwentarz do Pomiaru Radzenia Sobie ze Stresem – Mini-COPE (C. Carver, polska adaptacja Z.Juczyński, i N. Ogińska-Bulik)**

Metoda pozwala na diagnozę radzenia sobie ze stresem rozumianego w kategorii stylu i strategii. Podstawa teoretyczna narzędzia opiera się na poznawczo - transakcyjnej koncepcji radzenia sobie ze stresem Lazarusa i Folkman oraz modelu samoregulacji zachowania Carvera i Scheiera. Kwestionariusz jest skróconą wersją narzędzia COPE. W Mini-Cope zastosowano stwierdzenia z testu COPE, które wykazywały najwyższe ładunki czynnikowe dla poszczególnych skal (Juczyński i Ogińska – Bulik, 2009).

Test zawiera 28 stwierdzeń, które wchodzi w skład 14 strategii radzenia sobie. Na każdą ze strategii składają się po dwa stwierdzenia, badany może uzyskać więc w każdej z podskal wynik w przedziale 0-2. W instrukcji respondenci poproszeni zostali o przypomnienie sobie ostatnio doświadczanej sytuacji stresującej i określenie jakie zachowanie wybrali, aby sobie z nią poradzić. Badanych poproszono udzielenie odpowiedzi na czterostopniowej skali: 0 – *prawie nigdy tak nie postępuję*, 1 – *rzadko tak postępuję*, 2 – *często tak postępuję*, 3 – *prawie*

*zawsze tak postępuję.*

Narzędzie pozwala na diagnozę w 14 skalach reprezentujących sposoby radzenia sobie: aktywne radzenie sobie (np. *podejmuję działania, aby poprawić tę sytuację*), planowanie (np. *staram się wypracować strategię czy plan określający, co należy robić*), pozytywne przewartościowanie (np. *szukam dobrych stron w tym, co się zdarzyło*), akceptacja (np. *akceptuję fakt, że to się już stało*), poczucie humoru (np. *żartuję na ten temat*), zwrot ku religii (np. *staram się znaleźć ukojenie w religii czy w swojej wierze*), poszukiwanie wsparcia emocjonalnego (np. *otrzymuję otuchę i zrozumienie od innych*), poszukiwanie wsparcia instrumentalnego (np. *otrzymuję pomoc lub poradę od innych osób*), zajmowanie się czymś innym (np. *zajmuję się pracą lub innymi czynnościami, żeby o tym nie myśleć*), zaprzeczanie (np. *nie chcę uwierzyć, że to naprawdę się zdarzyło*), wyładowanie (np. *ujawniam swoje negatywne emocje*), zażywanie substancji psychoaktywnych (np. *piję alkohol lub zażywam inne środki, aby poczuć się lepiej*), zaprzestanie działań (np. *rezygnuję z prób osiągnięcia celu*), obwinianie siebie (np. *krytykuję samego siebie*).

Kwestionariusz Mini-COPE spełnia kryteria psychometryczna dla narzędzi psychologicznych. Zgodność wewnętrzną polskiej wersji określono na podstawie przeprowadzonego badania w grupie 200 osób w wieku 25-60 lat. Rzetelność połówkowa wynosi 0,86, a wskaźnik Guttmana 0,87. Autorzy adaptacji określają stałość dla większości skal jako zadowalającą. Trafność określano za pomocą korelacji wyników Mini-COPE ze skalą Mini-Mac (Juczyński i Ogińska – Bulik, 2009).

### **3.3.6 Metryczka (opracowanie własne E. Sitko)**

*Metryczka* zawiera pytania opracowane w celu uzyskania informacji na temat statusu socjodemograficznego osób badanych. Respondenci zostali poproszeni o podanie następujących informacji: płeć (*kobieta, mężczyzna*), wiek, wykształcenie (*podstawowe, gimnazjalne, zasadnicze zawodowe, średnie, wyższe*), stan cywilny (*kawaler/panna, żonaty/zamężna, wdowiec/wdowa, rozwiedziony/rozwiedziona, w separacji*), sytuacja zawodowa (*uczę się, bezrobotny/-a, pracujący/-a, emeryt/-ka, rencista/-tka*).

## **3.4 Procedura badań**

W tej części rozprawy przedstawiona zostanie charakterystyka kryteriów doboru osób badanych, sposobów przeprowadzenia badań właściwych oraz zastosowanych technik statystycznej analizy danych.

### **3.4.1 Kryteria doboru osób badanych**

Okres wczesnej dorosłości wiąże się z przyjęciem na siebie większości przywilejów i obowiązków obywatelskich oraz społecznych. Umownie przyjmuje się, że okres ten ma

miejsce między 20/22 a 35/40 rokiem życia. Ma związek z rozluźnieniem relacji z rodziną pochodzenia, uzyskaniem autonomii, odpowiedzialnością za swoje czyny, niezależnością finansową oraz wzięciem odpowiedzialności za życie swoje oraz swojej nowej rodziny (Gurba, 2011). Okres wczesnej dorosłości to czas podejmowania odpowiedzialności za swoje wybory i działania, przyzwoleniem na samodzielność w decyzjach i formułowaniu własnych celów, wiąże się z ukształtowaniem osobowości, sposobów funkcjonowania w relacjach interpersonalnych, zwłaszcza intymnych oraz ustabilizowaniem emocjonalności. Najważniejsze stają się uwewnętrznione wartości i przekonania. Do zadań rozwojowych tego okresu należy wybór małżonka, uczenie się współżycia z nim, założenie rodziny, wychowywanie dzieci, prowadzenie domu, rozpoczęcie pracy zawodowej, podjęcie obowiązków obywatelskich i znalezienie pokrewnej grupy społecznej (Gurba, 2011). Okres wczesnej dorosłości jest czasem, w którym podejmowanie decyzji ma ogromne znaczenie. Podjęte w tym okresie decyzje często prowadzą do konsekwencji, które mają znaczący wpływ na dalsze życie i określają jak to życie będzie wyglądać.

### **3.4.2 Sposób przeprowadzenia badań**

Przeprowadzona procedura badawcza składała się z dwóch etapów. Pierwszy etap badań stanowił wstęp do eksploracji omawianego zagadnienia i obejmował dokładną analizę literatury polskiej i światowej dotyczącej stylów podejmowania decyzji. Efektem tych poszukiwań było wyselekcjonowanie narzędzia *General Decision Making Style – GDSM*, które zostało poddane tłumaczeniu według opisanej wcześniej procedury. Przeprowadzono także badania w okresie od maja 2019 do sierpnia 2019, które poddano analizom statystycznym, aby wstępnie określić właściwości psychometryczne narzędzia. Miało ono także charakter badania pilotażowego, ponieważ w badaniu dokonywano pomiaru tych samych zmiennych, co w badaniu zasadniczym oraz testowano zasadność postawionych hipotez badawczych.

Kolejny etap badań prowadzono od lutego 2020 do grudnia 2020 roku. Badania przeprowadzono w formie internetowej na platformie LimeSurvey na terenie całej Polski. Argumentem przemawiającym za przeprowadzeniem badań za pomocą internetu był fakt, że są one bardziej ekonomiczne, pozwalają dotrzeć do szerszego spektrum respondentów, zmniejszają wpływ stronniczości i zwiększają poczucie anonimowości (Hornowska i Paluchowski, 2007). Jako zmienna wyjaśniana w pierwszej kolejności została przedstawiona respondentom skala do badania stylów podejmowania decyzji, kolejność pozycji była zgodna z oryginalną skalą, nie była losowa. Kolejne kwestionariusze dotyczyły zmiennych wyjaśnianych, zostały przedstawione zgodnie z kolejnością zmiennych opisanych w dysertacji.

Dobór próby był celowy, do badania rekrutowani byli młodzi dorośli w wieku od 20 do 40 lat. Kwalifikacja w dużej mierze odbywała się za pomocą tzw. metody kuli śnieżnej. Dobór

próby metodą kuli śnieżnej jest procedurą, która polega na tym, że osoba biorąca udział w badaniu proszona jest przez badacza o wskazanie kolejnej osoby, którą badacz mógłby następnie poprosić o udział w badaniu (Sęk, 2015). Osoby wyrażające chęć do udziału w badaniu przesyłały link z kwestionariuszami do kolejnych chętnych osób. Badani otrzymywali link z pakietem kwestionariuszy i proszeni byli o ustosunkowanie się do zawartych w nim pytań. Odpowiedzi respondentów zapisywane były automatycznie na platformie i nie wymagały to od nich żadnej dodatkowej aktywności. Badanie odbywało się bez udziału badacza. Zestaw badawczy zawierał opisane wcześniej narzędzia badawcze, ogólny opis i cel prowadzonych badań oraz informacje o sposobie wypełniania kwestionariuszy. 402 badania zapisane na platformie poddano wstępnej obróbce statystycznej. Do analizy przyjęto tylko wyniki, w których respondenci wypełnili przynajmniej 80% itemów w danej metodzie. Pozostałe braki danych uzupełniono za pomocą mediany wszystkich odpowiedzi w danym kwestionariuszu. Usunięto wszystkie wyniki, w których badani udzielili w każdym pytaniu takiej samej odpowiedzi. Do analiz wybrano te osoby, które wypełniły wszystkie kwestionariusze. Do ostatecznych analiz zakwalifikowano grupę 280 osób w wieku 20-40 lat.

Aby określić wielkość próby do analizy mediacji, przeprowadzono analizę mocy z wykorzystaniem G\*Power (Faul, Erdfelder, Buchner i Lang, 2009). Przy rozmiarze efektu ( $f^2$ ) równym 0,15, współczynnika alfa równym 0,05 i poziomie mocy równym 0,95, wyniki analizy mocy wykazały, że do uzyskania odpowiedniej mocy potrzebne są przynajmniej 242 osoby badane. Dlatego próba 280 uczestników była wystarczająca.

Niniejsze opracowanie nie jest częścią większego projektu, ale projektem autorskim zrealizowanym w ramach rozprawy doktorskiej.

### **3.4.3 Techniki statystycznej analizy danych**

Analizę zależności pomiędzy zmiennymi wyjaśniającymi (temperamentem, afektem jako cecha, stylami myślenia i strategiami radzenia sobie ze stresem) a zmienną wyjaśnianą (stylami podejmowania decyzji) testowano za pomocą metod korelacyjnych. Zastosowano korelację  $r$  Pearsona, co pozwoliło na zweryfikowanie i zrozumienie istniejących współzależności między zmiennymi wyjaśniającymi i zmienną wyjaśnianą.

Test  $t$ -Studenta zastosowano, aby określić czy istnieją istotne statystycznie różnice między średnimi w stosowanych stylach podejmowania decyzji w grupach osób wyróżnionych ze względu na zmienne socjodemograficzne. Respondentów podzielono na podgrupy ze względu na płeć, wykształcenie, status zawodowy i stan cywilny, a następnie sprawdzono czy wyróżnione podgrupy różnią się między sobą w obszarze stosowanych stylów podejmowania decyzji. Wielkość efektu obliczano przy użyciu statystyki  $d$  Cohena.

Strukturę powiązań zmiennych demograficznych, temperamentu, afektu jako cecha,

stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem a stylami podejmowania decyzji sprawdzono przy użyciu analizy krokowej regresji hierarchicznej. Pozwoliło to na ustalenie jaka konfiguracja predyktorów w największym stopniu przewiduje poziom stylów podejmowania decyzji. W pracy wykorzystano również analizę mediacji w celu przetestowania zaproponowanego modelu mediacji szeregowej pomiędzy temperamentem a stylami podejmowania decyzji, z uwzględnieniem mediatorów: afekt jako cecha, style myślenia i strategię radzenia sobie ze stresem. Dokonano analizy szeregowej wielokrotnej mediacji przy użyciu metody bootstrappingu, wykorzystano pakiet lavaan (Rosseel, 2012).

### **3.5 Charakterystyka grupy badanej**

W tej części rozprawy doktorskiej przedstawiono charakterystykę badanej grupy pod kątem zmiennych socjodemograficznych. Brano pod uwagę płeć badanych, wiek, wykształcenie, stan cywilny i sytuację zawodową.

#### **3.5.1 Płeć badanych**

W grupie badanej ( $N=280$ ) znalazło się 156 kobiet (55,7%) oraz 124 mężczyzn (44,3%) (zob. tab. 6).

**Tabela 6**

*Płeć ( $N=280$ )*

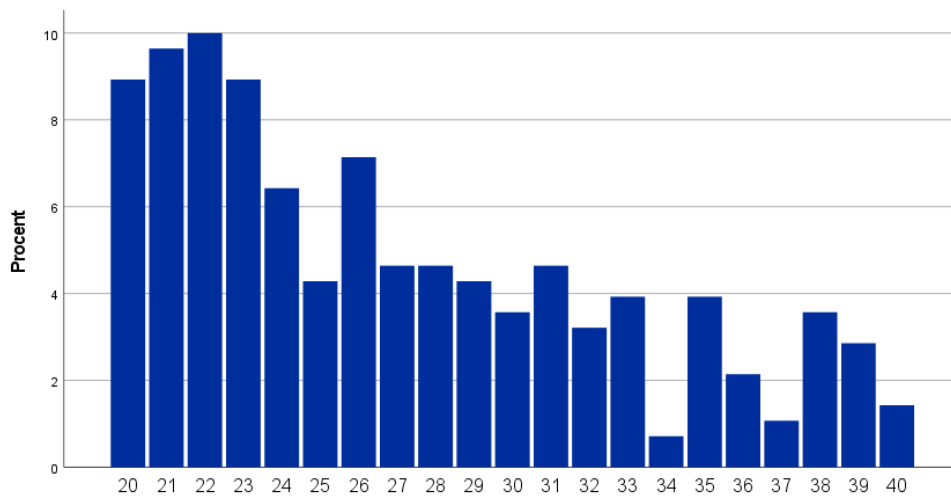
	<i>N</i>	%
kobieta	156	55.7%
mężczyzna	124	44.3%

#### **3.5.2 Wiek badanych**

Podstawowym kryterium doboru respondentów do grupy badanej był ich wiek. W okresie wczesnej dorosłości ludzie mają szansę na podejmowanie samodzielnych decyzji, mogących być niezależnymi od poglądu ich opiekunów czy grupy rówieśniczej. Osoby badane stanowią grupę młodych ludzi znajdujących się w wieku wczesnej dorosłości, mieszczącej się w przedziale: 20-40 lat (Bee, 2004) (zob. rys. 5).

## Rysunek 6

Procentowy rozkład liczby osób badanych pod względem wieku



### 3.5.3 Wykształcenie

Wśród osób badanych znalazły się osoby o różnym wykształceniu. Największą grupę stanowiły osoby o wykształceniu wyższym ( $N=168$ ) 60%, potem średnim ( $N=103$ ) 36,8%, najmniej liczna była grupa reprezentująca wykształcenie zasadnicze zawodowe ( $N=9$ ) 3,2% (zob. tab. 7).

Tabela 7

Wykształcenie ( $N=280$ )

	<i>N</i>	%
zasadnicze zawodowe	9	3.2%
średnie	103	36.8%
wyższe	168	60.0%

### 3.5.4 Stan cywilny

Okres wczesnej dorosłości jest czasem podejmowania zadań rozwojowych związanych ze znalezieniem partnera. Analizy stanu cywilnego badanych przedstawiają się następująco. Największą grupę stanowią single określani jako kawalerowie lub panny 68,9% ( $N=193$ ). Wśród badanych znalazło się także ( $N=79$ ) 28,2% osób żonaty/zamężnych, osoby rozwiedzione stanowiły ( $N=5$ ) 1,8%, osoby w separacji ( $N=2$ ) 0,7% , osoby po stracie małżonka ( $N=1$ ) 0,4% (zob. tab. 8).

**Tabela 8***Stan cywilny (N=280)*

	<i>N</i>	%
kawaler/panna	193	68.9%
żonaty/zamężna	79	28.2%
wdowiec/wdowa	1	0.4%
rozwiedziony/rozwiedziona	5	1.8%
w separacji	2	0.7%

**3.5.5 Sytuacja zawodowa**

Analizy danych pokazały, że badani znajdują się w różnych sytuacjach zawodowych (zob. tab. 9). Badani mogli wybierać kilka wariantów odpowiedzi w tym pytaniu. 63,9 % (*N*=179) badanych podejmuje prace zarobkowe, 41,8% (*N*=117) nadal się uczy, jako bezrobotni określają się 5 % (14), jedna osoba pobiera zasiłek dla rencistów (*N*=1), 0,4%.

**Tabela 9***Sytuacja zawodowa (N=280)*

	<i>N</i>	%
uczę się	117	41.8%
bezrobotny/-a	14	5.0%
pracujący/-a	179	63.9%
rencista/-ka	1	0.4%

## 4. Analiza wyników badań własnych

W tej części pracy przedstawione zostaną wyniki przeprowadzonych badań empirycznych w grupie młodych dorosłych, z wykorzystaniem zaprezentowanych wcześniej narzędzi badawczych. Dane uzyskane podczas badań zostały poddane analizom statystycznym. Omówione zostaną ustalone prawidłowości związane ze stylami podejmowania decyzji i zmiennymi wyjaśniającymi u osób we wczesnej dorosłości.

Pierwszy podrozdział zawiera wyniki otrzymanych związków pomiędzy stylami podejmowania decyzji a zmiennymi wyjaśniającymi i socjodemograficznymi. Kolejno opisano wyniki analiz korelacji pomiędzy stylami podejmowania decyzji a temperamentem, afektem jako cechą, stylami myślenia i strategiami radzenia sobie ze stresem. Następnie przedstawiono analizy dotyczące porównania w zakresie stylów podejmowania decyzji oraz zmiennych wyjaśniających ze względu na płeć, wiek, status zawodowy i stan cywilny. W ostatniej części rozdziału zaprezentowano wyniki analizy regresji oraz analizy mediacji.

### 4.1 Style podejmowania decyzji a inne zmienne badane w pracy

Ta część rozprawy zawiera prezentację związków pomiędzy stylami podejmowania decyzji (KSPD) a: danymi socjodemograficznymi (Metryczka), temperamentem (ImpSS-8), afektem jako cechą (SUPIN C-20), stylami myślenia (KSM), strategiami radzenia sobie ze stresem (Mini-COPE).

#### 4.1.1 Style podejmowania decyzji a zmienne socjodemograficzne

W tej części przedstawione zostały różnice między wyodrębnionymi grupami w zakresie stylów podejmowania decyzji. Grupy zostały wyróżnione na podstawie danych socjodemograficznych z *Metryczki*: płeć: *kobieta* i *mężczyzna*, wykształcenie: *wyższe* i *inne niż wyższe*, stan cywilny: *żonaty/zamężna* i *inne*, sytuacja zawodowa: *uczy się* i *inny* oraz *pracuje* i *inny*. Dla zmiennej *Wiek* przeprowadzono korelacje.

**Tabela 10**

Porównanie wyników w teście *t* dla prób niezależnych uzyskanych w skalach testu KSPD dla kobiet ( $N=156$ ) i mężczyzn ( $N=124$ )

KSPD	Grupa	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>	<i>d</i>	Istotność (dwustronna)
Styl racjonalny	kobieta	3,879	0,664	0,470	0,058	0,639
	mężczyzna	3,837	0,810			
Styl intuicyjny	kobieta	3,701	0,678	1,110	0,134	0,268
	mężczyzna	3,608	0,713			
Styl zależny	kobieta	3,578	0,880	2,266	0,270	0,024
	mężczyzna	3,350	0,801			
Styl unikający	kobieta	2,812	1,203	0,047	0,006	0,963
	mężczyzna	2,806	1,059			
Styl spontaniczny	kobieta	2,514	0,856	<b>-2,799</b>	<b>-0,335</b>	<b>0,006</b>
	mężczyzna	2,793	0,808			
Styl adaptacyjny	kobieta	3,790	0,501	1,007	0,124	0,315
	mężczyzna	3,722	0,602			
Styl nieadaptacyjny	kobieta	2,986	0,641	-0,211	-0,025	0,833
	mężczyzna	2,983	0,544			

Wyniki standaryzowane pokazują, w jaki sposób różnią się między sobą obie grupy (zob. tab. 10). Wyniki testu *t*-Studenta pokazały, że istnieje jedna istotna różnica pomiędzy kobietami i mężczyznami w skali stylu spontanicznego ( $t(269,858) = -2,799$ ;  $p < 0,01$ ). Mężczyźni cechują się wyższym poziomem stylu spontanicznego ( $M = 2,793$ ;  $SD = 0,808$ ) w porównaniu z kobietami ( $M = 2,514$ ;  $SD = 0,856$ ). Wartość *d* Cohena<sup>1</sup> wynosi -0,335 i wskazuje na słabą siłę efektu. Oznacza to, że istnieje zależność stylu spontanicznego od płci o słabej sile.

**Tabela 11**

Korelacje *r* Pearsona pomiędzy stylami podejmowania decyzji (KSPD) a wiekiem (Metryczka) ( $N=280$ )

Metryczka	KSPD						
	Styl racjonalny	Styl intuicyjny	Styl zależny	Styl unikający	Styl spontaniczny	Styl adaptacyjny	Styl nieadaptacyjny
Wiek	0,081	<b>-0,133*</b>	-0,078	<b>-0,189**</b>	-0,072	-0,030	<b>-0,190**</b>

\*  $p < 0,05$ ; \*\*  $p < 0,01$ ; \*\*\*  $p < 0,001$

Celem określenia związków pomiędzy wiekiem respondentów a stylami podejmowania decyzji przeprowadzono korelacje, które obrazuje Tabela 11. Analizy statystyczne ujawniły kilka istotnych związków o słabej sile. Uzyskano odwrotnie proporcjonalny związek pomiędzy

<sup>1</sup> Sposób interpretacji współczynnika *d* Cohena : 0,20-0,50 słaby efekt, 0,51- 0,80 średni efekt, 0,81-1,30 silny efekt, >1.3 bardzo silny efekt (Cohen, 1988, Rosenthal, 1996).

wiekami a stylem intuicyjnym, stylem unikającym i stylem nieadaptacyjnym. Rezultaty korelacji wskazują na to, że im starsze są osoby, tym niższy jest poziom stylu intuicyjnego, unikającego i nieadaptacyjnego. Nie istnieją związki ze stylem racjonalnym, zależnym, spontanicznym i adaptacyjnym.

**Tabela 12**

*Statystyki opisowe oraz test t dla prób niezależnych w zakresie stylów podejmowania decyzji dla osób z wykształceniem innym niż wyższe (podstawowe/ gimnazjalne/ zasadnicze/ średnie) (N=112) i wyższym (N=168)*

KSPD	Grupa	M	SD	t	d	Istotność (dwustronna)
Styl racjonalny	inne	3,780	0,771	-1,475	-0,187	0,142
	wyższe	3,914	0,700			
Styl intuicyjny	inne	3,792	0,719	<b>2,601</b>	<b>0,322</b>	<b>0,010</b>
	wyższe	3,571	0,664			
Styl zależny	inne	3,519	0,822	0,689	0,083	0,492
	wyższe	3,448	0,872			
Styl unikający	inne	2,994	1,111	2,241	0,272	0,026
	wyższe	2,686	1,145			
Styl spontaniczny	inne	2,798	0,882	<b>2,571</b>	<b>0,319</b>	<b>0,011</b>
	wyższe	2,531	0,805			
Styl adaptacyjny	inne	3,786	0,598	0,634	0,080	0,527
	wyższe	3,742	0,512			
Styl nieadaptacyjny	inne	3,104	0,582	<b>3,000</b>	<b>0,364</b>	<b>0,003</b>
	wyższe	2,888	0,597			

Analizy przeprowadzone w celu porównania grup osób o wykształceniu innym i wyższym (zob. tab. 12) ujawniły trzy istotne różnice pomiędzy grupami w stylu intuicyjnym ( $t(224,902) = 2,601$ ;  $p = 0,01$ ), stylu spontanicznym ( $t(222,845) = 2,571$ ;  $p < 0,05$ ) i stylu nieadaptacyjnym ( $t(242,155) = 3,000$ ;  $p < 0,01$ ). Osoby o wykształceniu niższym niż wyższe posiadają wyższy poziom we wszystkich stylach, w których uzyskano różnicę w porównaniu z osobami o wykształceniu wyższym (styl intuicyjny – inne:  $M = 3,792$ ;  $SD = 0,719$ , wyższe:  $M = 3,571$ ;  $SD = 0,664$ ; styl spontaniczny – inne:  $M = 2,798$ ;  $SD = 0,882$ , wyższe:  $M = 2,531$ ;  $SD = 0,805$ ; styl nieadaptacyjny – inne:  $M = 3,104$ ;  $SD = 0,582$ , wyższe:  $M = 2,888$ ;  $SD = 0,597$ ). Wartość  $d$  Cohena wynosi 0,322 dla stylu intuicyjnego, 0,319 dla stylu spontanicznego i 0,364 dla stylu nieadaptacyjnego, co wskazuje na słabą siłę efektu. Oznacza to, że istnieje zależność o słabej sile stylu intuicyjnego, spontanicznego i nieadaptacyjnego od wykształcenia.

**Tabela 13**

Statystyki opisowe oraz test *t* dla prób niezależnych w zakresie stylów podejmowania decyzji dla osób o stanie cywilnym żonaty/zamężna ( $N=79$ ) i innym ( $N=201$ )

KSPD	Grupa	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>	<i>d</i>	Istotność (dwustronna)
Styl racjonalny	inny	3,856	0,686	-0,166	-0,024	0,868
	żonaty/zamężna	3,873	0,841			
Styl intuicyjny	inny	3,686	0,670	1,007	0,141	0,316
	żonaty/zamężna	3,590	0,753			
Styl zależny	inny	3,517	0,823	1,207	0,168	0,229
	żonaty/zamężna	3,376	0,914			
Styl unikający	inny	2,930	1,120	<b>2,830</b>	<b>0,379</b>	<b>0,005</b>
	żonaty/zamężna	2,504	1,140			
Styl spontaniczny	inny	2,646	0,852	0,252	0,033	0,802
	żonaty/zamężna	2,612	0,834			
Styl adaptacyjny	inny	3,772	0,512	0,501	0,073	0,617
	żonaty/zamężna	3,732	0,632			
Styl nieadaptacyjny	inny	3,031	0,569	<b>2,370</b>	<b>0,335</b>	<b>0,019</b>
	żonaty/zamężna	2,832	0,653			

Pomiędzy grupami osób, które są w związkach małżeńskich i innymi (zob. tab. 13) uzyskano dwie istotne różnice – w stylu unikającym ( $t(140,450) = 2,830$ ;  $p = 0,05$ ) oraz stylu nieadaptacyjnym ( $t(127,081) = 2,370$ ;  $p < 0,05$ ). Osoby, które nie są w związkach małżeńskich posiadają wyższe poziom stylu unikającego ( $M = 2,930$ ;  $SD = 1,120$ ) oraz nieadaptacyjnego ( $M = 3,031$ ;  $SD = 0,569$ ) w porównaniu z osobami żonatymi/zamężnymi (styl unikający  $M = 2,504$ ;  $SD = 1,140$ ; styl nieadaptacyjny  $M = 2,832$ ;  $SD = 0,653$ ). Wartość *d* Cohena wyniosła 0,379 dla stylu unikającego i 0,335 dla stylu nieadaptacyjnego. Istnieje zależność o słabej sile pomiędzy życiem poza związkiem małżeńskim a stylem unikającym i stylem nieadaptacyjnym.

**Tabela 14**

Statystyki opisowe oraz test *t* dla prób niezależnych w zakresie stylów podejmowania decyzji dla osób o sytuacji zawodowej uczę się ( $N=117$ ) i innym ( $N=163$ )

KSPD	Grupa	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>	<i>d</i>	Istotność (dwustronna)
Styl racjonalny	inny	3,876	0,780	0,425	0,050	0,671
	uczę się	3,839	0,661			
Styl intuicyjny	inny	3,587	0,772	<b>-2,180</b>	<b>-0,251</b>	<b>0,030</b>
	uczę się	3,760	0,555			
Styl zależny	inny	3,392	0,884	<b>-2,003</b>	<b>-0,239</b>	<b>0,046</b>
	uczę się	3,595	0,795			
Styl unikający	inny	2,685	1,138	<b>-2,190</b>	<b>-0,265</b>	<b>0,029</b>
	uczę się	2,984	1,125			
Styl spontaniczny	inny	2,574	0,831	-1,481	-0,181	0,140
	uczę się	2,726	0,860			
Styl adaptacyjny	inny	3,731	0,622	-1,089	-0,124	0,277
	uczę się	3,800	0,423			
Styl nieadaptacyjny	inny	2,883	0,615	<b>-3,100</b>	<b>-0,369</b>	<b>0,002</b>
	uczę się	3,102	0,554			

Uzyskano cztery istotne różnice pomiędzy osobami, które się nie uczą i uczącymi się (zob. tab. 14). Wyniki testu *t*-Studenta ujawniły różnice w stylu intuicyjnym ( $t(278,000) = -2,180$ ;  $p < 0,05$ ), zależnym ( $t(264,316) = -2,003$ ;  $p < 0,05$ ), unikającym ( $t(251,680) = -2,190$ ;  $p < 0,05$ ) i nieadaptacyjnym ( $t(264,058) = -3,100$ ;  $p < 0,01$ ). Osoby uczące się posiadają wyższe wyniki we wszystkich stylach, w których wykazano różnicę w porównaniu z osobami, które się nie uczą (styl intuicyjny – uczę się:  $M = 3,760$ ;  $SD = 0,555$ , inny:  $M = 3,587$ ;  $SD = 0,772$ ; styl zależny – uczę się:  $M = 3,595$ ;  $SD = 0,795$ , inny:  $M = 3,392$ ;  $SD = 0,884$ ; styl unikający – uczę się:  $M = 2,984$ ;  $SD = 1,125$ , inny:  $M = 2,685$ ;  $SD = 1,138$ ), styl nieadaptacyjny – uczę się:  $M = 3,102$ ;  $SD = 0,554$ , inny:  $M = 2,883$ ;  $SD = 0,615$ ). Wartości *d* Cohena wyniosła -0,251 dla stylu intuicyjnego, -0,239 dla stylu zależnego, -0,265 dla stylu unikającego, -0,369 dla stylu nieadaptacyjnego, co wskazuje na słabą siłę efektu. Oznacza to, że istnieje zależność o słabej sile stylu intuicyjnego, unikającego, zależnego i nieadaptacyjnego od uczenia się.

**Tabela 15**

Statystyki opisowe oraz test *t* dla prób niezależnych w zakresie stylów podejmowania decyzji dla osób o sytuacji zawodowej pracując (N=117) i innym (N=163)

KSPD	Grupa	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>	<i>d</i>	Istotność (dwustronna)
Styl racjonalny	inny	3,855	0,711	-0,092	-0,011	0,927
	pracując	3,864	0,745			
Styl intuicyjny	inny	3,685	0,641	0,470	0,057	0,639
	pracując	3,646	0,724			
Styl zależny	inny	3,517	0,846	0,587	0,073	0,558
	pracując	3,455	0,857			
Styl unikający	inny	3,014	1,122	<b>2,273</b>	<b>0,282</b>	<b>0,024</b>
	pracując	2,695	1,138			
Styl spontaniczny	inny	2,616	0,824	-0,330	-0,041	0,741
	pracując	2,650	0,859			
Styl adaptacyjny	inny	3,770	0,534	0,230	0,028	0,818
	pracując	3,755	0,557			
Styl nieadaptacyjny	inny	3,049	0,592	1,559	0,193	0,120
	pracując	2,933	0,601			

Istnieje jedna istotna różnica pomiędzy osobami nie pracującą i pracującymi (zob. tab. 15) w stylu unikającym ( $t(209,982) = 2,273$ ;  $p < 0,05$ ). Osoby niepracujące charakteryzują się wyższym poziomem stylu unikającego ( $M = 3,014$ ;  $SD = 1,122$ ) w porównaniu z osobami pracującymi ( $M = 2,695$ ;  $SD = 1,138$ ). Wartość *d* Cohena wynosi 0,282 i wskazuje na słabą siłę efektu. Oznacza to, że istnieje zależność o słabej sile stylu unikającego od nie podejmowania pracy zarobkowej.

#### 4.1.2 Style podejmowania decyzji a zmienne wyjaśniające

W celu określenia wzajemnych zależności pomiędzy stylami podejmowania decyzji i zmiennymi wyjaśniającymi przeprowadzono analizę korelacji *r* Pearsona. Poniżej zaprezentowane zostaną kolejno wyniki dla związków stylów podejmowania decyzji z temperamentem, afektem jako cechą, stylami myślenia i strategiami radzenia sobie ze stresem.

**4.1.2.1 Style podejmowania decyzji a temperament.** W pierwszej kolejności zostaną zaprezentowane związki pomiędzy stylami podejmowania decyzji z cechami temperamentu mierzonymi ImpSS (Palacz-Chrisidis, 2019). Tabela 16 prezentuje wskaźniki korelacji pomiędzy tymi zmiennymi w grupie osób we wczesnej dorosłości.

**Tabela 16**Korelacje  $r$  Pearsona pomiędzy stylami podejmowania decyzji (KSPD) a cechami temperamentu (ImpSS) ( $N=280$ )

ImpSS	KSPD						
	Styl racjonalny	Styl intuicyjny	Styl zależny	Styl unikający	Styl spontaniczny	Styl adaptacyjny	Styl nieadaptacyjny
Impulsywność	<b>-0,435**</b>	<b>0,165**</b>	-0,087	<b>0,146*</b>	<b>0,456**</b>	<b>-0,187**</b>	<b>0,256**</b>
Poszukiwanie wrażeń	<b>-0,137*</b>	<b>0,143*</b>	-0,030	-0,007	<b>0,239**</b>	-0,001	0,094

\*  $p < 0,05$ ; \*\*  $p < 0,01$ ; \*\*\*  $p < 0,001$ 

Pomiędzy stylami podejmowania decyzji a cechami temperamentu wykazano kilka istotnych współzależności. Uzyskane korelacje mają słabą lub umiarkowaną siłę<sup>2</sup>. Wyniki analiz statystycznych pokazują, że zarówno impulsywność jak i poszukiwanie wrażeń korelują istotnie ze stylami podejmowania decyzji. Wykazano pozytywny związek pomiędzy impulsywnością a stylem intuicyjnym (korelacja słaba), stylem unikającym (korelacja słaba), stylem spontanicznym (korelacja umiarkowana) oraz stylem nieadaptacyjnym (korelacja słaba). Istnieje także negatywny związek impulsywności ze stylem racjonalnym (korelacja umiarkowana) oraz stylem adaptacyjnym (korelacja słaba). Oznacza to, że im wyższy poziom impulsywności jednostki, tym wyższe nasycenie stylów: spontanicznego, intuicyjnego, unikającego i nieadaptacyjnego. Z kolei im wyższy poziom impulsywności, tym niższy jest poziom stylu racjonalnego i adaptacyjnego. Poszukiwanie wrażeń korelowało dodatnio ze stylem intuicyjnym i stylem spontanicznym, oraz ujemnie ze stylem racjonalnym (korelacje słabe). Im wyższy poziom poszukiwania wrażeń, tym wyższe wyniki w stylu spontanicznym i intuicyjnym. Z kolei im wyższy poziom poszukiwania wrażeń, tym niższy wynik stylu racjonalnego.

Nie dowiedziono związku impulsywności ze stylem zależnym. Nie uzyskano także związków pomiędzy poszukiwaniem wrażeń a stylami: zależnym, unikającym, adaptacyjnym i nieadaptacyjnym.

**4.1.2.2 Style podejmowania decyzji a afekt rozumiany jako cecha.** Kolejną przedstawioną grupą związków są korelacje pomiędzy stylami podejmowania decyzji a afektem jako cecha badanym za pomocą SUPIN (Brzozowski, 2010). Wskaźniki korelacji zamieszczono w tabeli 17.

<sup>2</sup> Sposób interpretacji współczynnika korelacji: 0-0,30 słaba (niska) korelacja; 0,31- 0,50 umiarkowana korelacja; 0,51-0,70 silna (wysoka) korelacja, 0,71-1 bardzo silna (bardzo wysoka) korelacja (Cohen, 1988, Rosenthal, 1996).

**Tabela 17**

Korelacje  $r$  Pearsona pomiędzy stylami podejmowania decyzji (KSPD) a afektem rozumianym jako cecha (SUPIN) ( $N=280$ )

SUPIN	KSPD						
	Styl racjonalny	Styl intuicyjny	Styl zależny	Styl unikający	Styl spontaniczny	Styl adaptacyjny	Styl nieadaptacyjny
Uczucia pozytywne	<b>-0,118*</b>	<b>0,124*</b>	<b>-0,223**</b>	<b>-0,349**</b>	<b>0,315**</b>	0,000	<b>-0,179**</b>
Uczucia negatywne	0,061	-0,028	<b>0,290**</b>	<b>0,357**</b>	-0,080	0,023	<b>0,326**</b>

\*  $p < 0,05$ ; \*\*  $p < 0,01$ ; \*\*\*  $p < 0,001$

Analiza korelacji pomiędzy stylami podejmowania decyzji i afektem rozumianym jako cecha pokazała kilka istotnych korelacji o sile słabej i umiarkowanej. Uzyskano pozytywny związek uczuć pozytywnych ze stylem intuicyjnym (korelacja słaba) oraz stylem spontanicznym (korelacja umiarkowana). Istnieje także odwrotnie proporcjonalny związek uczuć pozytywnych ze stylem racjonalnym (korelacja słaba), stylem zależnym (korelacja słaba), stylem unikającym (korelacja umiarkowana) oraz stylem nieadaptacyjnym (korelacja słaba). Uzyskano także pozytywne korelacje pomiędzy uczuciami negatywnymi a stylem zależnym (korelacja słaba) oraz stylem unikającym i stylem nieadaptacyjnym (korelacje umiarkowane). Rezultaty korelacji wskazują na to, że im wyższy poziom pozytywnego afektu, tym wyższe poziom stylu intuicyjnego i spontanicznego. Im niższe wyniki w skali uczuć pozytywnych, tym wyższy poziom stylu racjonalnego, zależnego, unikającego i nieadaptacyjnego. Z kolei im wyższy poziom negatywnego afektu, tym silniejszy poziom stylów: zależnego, unikającego i nieadaptacyjnego. Nie istnieją związki uczuć pozytywnych ze stylem adaptacyjnym, nie otrzymano także korelacji pomiędzy uczuciami negatywnymi a stylem racjonalnym, intuicyjnym, spontanicznym i adaptacyjnym.

**4.1.2.3 Style podejmowania decyzji a style myślenia.** Trzecią z kolei, przedstawioną grupą korelacji są związki pomiędzy stylami podejmowania decyzji, a stylami myślenia wyodrębnionymi za pomocą KSM (Strzałecki i Wiśniewska, 2010). Analizy statystyczne przeprowadzone w grupie młodych dorosłych przedstawiono w tabeli 18.

**Tabela 18**Korelacje *r* Pearsona pomiędzy stylami podejmowania decyzji (KSPD) stylami myślenia (KSM) (*N*=280)

KSM	KSPD						
	Styl racjonalny	Styl intuicyjny	Styl zależny	Styl unikający	Styl spontaniczny	Styl adaptacyjny	Styl nieadaptacyjny
Styl legislacyjny	0,083	<b>0,133*</b>	<b>-0,229**</b>	<b>-0,176**</b>	<b>0,236**</b>	<b>0,139*</b>	-0,110
Styl wykonawczy	<b>0,218**</b>	0,070	<b>0,192**</b>	0,066	<b>-0,136*</b>	<b>0,190**</b>	0,069
Styl oceniający	<b>0,174**</b>	0,112	-0,002	-0,100	0,060	<b>0,187**</b>	-0,036
Styl monarchiczny	0,025	0,082	0,117	<b>0,162**</b>	0,055	0,069	<b>0,184**</b>
Styl hierarchiczny	<b>0,219**</b>	0,063	0,079	<b>-0,150*</b>	<b>-0,122*</b>	<b>0,186**</b>	-0,115
Styl oligarchiczny	<b>-0,182**</b>	<b>0,126*</b>	0,081	<b>0,170**</b>	<b>0,226**</b>	-0,041	<b>0,253**</b>
Styl anarchiczny	0,083	<b>0,134*</b>	-0,017	-0,114	<b>0,171**</b>	0,140*	0,000
Styl globalny	-0,080	0,080	0,036	<b>0,147*</b>	<b>0,157**</b>	-0,003	<b>0,184**</b>
Styl lokalny	<b>0,158**</b>	0,071	0,108	0,018	0,005	<b>0,150*</b>	0,065
Styl wewnętrzny	0,089	0,066	<b>-0,185**</b>	-0,051	0,040	0,101	-0,101
Styl zewnętrzny	-0,005	<b>0,136*</b>	<b>0,219**</b>	-0,009	<b>0,130*</b>	0,083	<b>0,159**</b>
Styl liberalny	0,093	0,071	-0,063	<b>-0,177**</b>	<b>0,199**</b>	0,107	-0,049
Styl konserwatywny	0,076	0,035	<b>0,212**</b>	<b>0,209**</b>	-0,097	0,073	<b>0,187**</b>

\*  $p < 0,05$ ; \*\*  $p < 0,01$ ; \*\*\*  $p < 0,001$ 

Wyniki przeprowadzonych analiz statystycznych pokazują, że każdy z wyodrębnionych stylów myślenia koreluje istotnie ze stylami podejmowania decyzji (są to korelacje o słabej sile). Wykazano istotne związki stylu racjonalnego ze stylami: wykonawczym, oceniającym, hierarchicznym oraz lokalnym, a także odwrotnie proporcjonalny związek ze stylem oligarchicznym. Styl intuicyjny korelował dodatnio ze stylem: legislacyjnym, oligarchicznym, anarchicznym i zewnętrznym. Uzyskano także pozytywny związek korelacji stylu zależnego ze stylami: wykonawczym, zewnętrznym i konserwatywnym oraz negatywny związek ze stylem legislacyjnym i wewnętrznym. Istnieją istotne, pozytywne współzależności stylu unikającego ze

stylami: monarchicznym, oligarchicznym, globalnym i konserwatywnym oraz negatywne związki ze stylami: legislacyjnym, hierarchicznym i liberalnym. Rezultaty badań wskazują na obecność istotnych dodatnich korelacji stylu spontanicznego i stylów legislacyjnego, oligarchicznego, anarchicznego, globalnego, zewnętrznego i liberalnego oraz ujemnych korelacji ze stylem wykonawczym i hierarchicznym. Wykazano pozytywne związki stylu adaptacyjnego ze stylami: legislacyjnym, wykonawczym, oceniającym, hierarchicznym i lokalnym. Istnieje także wprost proporcjonalny związek stylów nieadaptacyjnych ze stylem monarchicznym, oligarchicznym, globalnym, zewnętrznym i konserwatywnym.

**4.1.2.4 Style podejmowania decyzji a strategie radzenia sobie ze stresem.** Ostatnią grupą prezentowanych powiązań stylów podejmowania decyzji ze zmiennymi wyjaśniającymi korelacje ze strategiami radzenia sobie ze stresem mierzone kwestionariuszem Mini-COPE (Juczyński i in., 2009). Dwa ostatnie czynniki – radzenie sobie aktywne (czynnik 1) i radzenia sobie pasywne (czynnik 2) wyodrębniono za pomocą przeprowadzonej analizy czynnikowej. Dwuczynnikowa struktura wyjaśnia 38,56% całkowitej wariancji. Analizy korelacji przedstawiono w tabeli 19.

**Tabela 19**

Korelacje  $r$  Pearsona pomiędzy stylami podejmowania decyzji (KSPD) a strategiami radzenia sobie ze stresem (Mini-COPE) ( $N=280$ )

Mini-COPE	KSPD						
	Styl racjonalny	Styl intuicyjny	Styl zależny	Styl unikający	Styl spontaniczny	Styl adaptacyjny	Styl nieadaptacyjny
Aktywne radzenie sobie	<b>0,179**</b>	0,092	-0,015	<b>-0,301**</b>	-0,014	<b>0,178**</b>	<b>-0,204**</b>
Planowanie	<b>0,275**</b>	0,054	-0,029	<b>-0,302**</b>	<b>-0,138*</b>	<b>0,218**</b>	<b>-0,270**</b>
Pozytywne przewartościowanie	0,071	<b>0,153*</b>	-0,009	-0,117	0,094	0,114*	-0,034
Akceptacja	0,108	0,017	-0,099	<b>-0,162**</b>	0,037	0,083	<b>-0,132*</b>
Poczucie humoru	-0,078	-0,108	-0,112	0,099	<b>0,193**</b>	<b>-0,121*</b>	0,100
Zwrot ku religii	0,085	-0,019	0,042	0,057	-0,115	0,044	0,002
Poszukiwanie wsparcia emocjonalnego	-0,034	<b>0,224**</b>	<b>0,360**</b>	0,034	0,031	<b>0,119*</b>	<b>0,207*</b>
Poszukiwanie wsparcia instrumentalnego	-0,034	<b>0,180**</b>	<b>0,442**</b>	0,112	0,012	0,091	<b>0,227**</b>
Zajmowanie się czymś innym	-0,011	<b>0,232**</b>	<b>0,243**</b>	<b>0,190**</b>	0,098	<b>0,140*</b>	<b>0,282**</b>
Zaprzeczanie	-0,112	<b>0,141*</b>	<b>0,166**</b>	<b>0,310**</b>	<b>0,147*</b>	0,014	<b>0,344**</b>
Wyładowanie	-0,113	<b>0,178**</b>	<b>0,146*</b>	<b>0,233**</b>	<b>0,135*</b>	0,037	<b>0,280**</b>
Zażywanie substancji psychoaktywnych	-0,086	-0,048	0,078	<b>0,231**</b>	0,041	-0,087	<b>0,203**</b>
Zaprzestanie działań	<b>-0,178**</b>	-0,064	0,084	<b>0,449**</b>	0,039	<b>-0,159**</b>	<b>0,343**</b>
Obwinianie siebie	0,072	0,002	<b>0,214**</b>	<b>0,342**</b>	-0,113	0,049	<b>0,265**</b>
Radzenie sobie aktywne – czynnik 1	<b>0,206**</b>	0,110	-0,025	<b>-0,431**</b>	-0,037	<b>0,207**</b>	<b>-0,303**</b>
Radzenie sobie pasywne – czynnik 2	-0,047	<b>0,245**</b>	<b>0,398**</b>	<b>0,316**</b>	0,068	<b>0,124*</b>	<b>0,421**</b>

\*  $p < 0,05$ ; \*\*  $p < 0,01$ ; \*\*\*  $p < 0,001$

Analizy ujawniły kilka istotnych statystycznie korelacji pomiędzy stylami podejmowania decyzji a strategiami radzenia sobie ze stresem. Otrzymane korelacje mają siłę słabą i umiarkowaną. Racjonalny styl podejmowania decyzji korelował dodatnio z aktywnym radzeniem sobie, planowaniem i radzeniem sobie aktywnym – czynnik 1 (korelacje słabe). Skala ta korelowała także ujemnie z zaprzestaniem działań (korelacja słaba). Im wyższe wyniki w skalach pozytywnego przewartościowania, poszukiwania wsparcia emocjonalnego, poszukiwanie wsparcia instrumentalnego, zajmowania się czymś innym, zaprzeczania, wyładowania i radzenia sobie pasywnego – czynnik 2, tym wyższe nasycenie intuicyjnego stylu podejmowania decyzji (korelacje dodatnie słabe). Dowiedziono pozytywnych związków pomiędzy zależnym stylem podejmowania decyzji a poszukiwaniem wsparcia emocjonalnego, poszukiwaniem wsparcia instrumentalnego (korelacje umiarkowane), zajmowaniem się czymś innym, zaprzeczaniem, wyładowaniem, obwinianiem się (korelacje słabe) i radzeniem sobie pasywnym (korelacja umiarkowana). Uzyskano dodatnie korelacje pomiędzy unikającym stylem decyzyjnym a zajmowaniem się czymś innym (korelacja słaba), zaprzeczaniem (korelacja umiarkowana), wyładowaniem i zażywaniem substancji psychoaktywnych (korelacje słabe), zaprzestaniem działań (korelacja słaba), obwinianiem siebie i radzenia sobie pasywnym – czynnik 2 (korelacje umiarkowane). Uzyskano także odwrotnie proporcjonalną zależność tego stylu z aktywnym radzeniem sobie, planowaniem (umiarkowana korelacja), akceptacją (słaba korelacja) oraz radzeniem sobie aktywnym – czynnik 1 (korelacja umiarkowana). Istnieje pozytywny związek pomiędzy poczuciem humoru, zaprzeczaniem i wyładowaniem ze spontanicznym stylem (słaba korelacja). Zauważono także, że im niższy poziom planowania przejawiają jednostki, tym wyższy jest poziom spontanicznego stylu. Adaptacyjne style podejmowania decyzji korelowały dodatnio z aktywnym radzeniem sobie, planowaniem, poszukiwaniem wsparcia emocjonalnego, zajmowaniem się czymś innym, radzeniem sobie aktywnym – czynnik 1 i radzeniem sobie pasywnym – czynnik 2 (słabe korelacje) oraz ujemnie z poczuciem humoru i zaprzestaniem działań (korelacje słabe). Zauważono, że im wyższe wyniki w nieadaptacyjnym stylu podejmowania decyzji, tym wyższy poziom skal: poszukiwanie wsparcia emocjonalnego, poszukiwanie wsparcia instrumentalnego, zajmowanie się czymś innym (korelacje słabe), zaprzeczanie (korelacja umiarkowana), wyładowanie, zażywanie substancji psychoaktywnych (korelacje słabe), zaprzestanie działań (korelacja umiarkowana), obwinianie siebie (korelacja słaba) oraz radzenie sobie pasywne – czynnik 2 (korelacja umiarkowana). Nieadaptacyjne style są także ujemnie związane z aktywnym radzeniem sobie, planowaniem i akceptacją (korelacja słaba) oraz radzeniem sobie aktywnym – czynnik 1 (korelacja umiarkowana). Nie dowiedziono związków pomiędzy zwrotem ku religii a żadnym ze stylów podejmowania decyzji.

## 4.2 Uwarunkowania stylów podejmowania decyzji

Analizę struktury powiązań między czynnikami determinującymi style podejmowania decyzji u osób badanych, przeprowadzono za pomocą hierarchicznej analizy regresji. Hierarchiczna analiza regresji pozwala kontrolować współdziałanie grupy zmiennych na zmienną zależną *regresja hierarchiczna pozwala stwierdzić, czy dodanie określonego zestawu zmiennych poprawia istotnie statystycznie jakość przewidywania w stosunku do typowych w danej dziedzinie predyktorów* (Bedyńska i Książek, 2012, s. 49). Zmienne wyjaśniające wprowadzono do modelu w kolejnych krokach zgodnie z przedstawionym wcześniej modelem badawczym (zob. rys. 3). Analizowano związki zmiennych wyjaśniających z siedmioma stylami podejmowania decyzji: racjonalnym, intuicyjnym, zależnym, unikającym, spontanicznym, adaptacyjnym i nieadaptacyjnym. W przeprowadzonych analizach w pierwszym kroku wprowadzono zmienne demograficzne, w drugim zmienne temperamentalne, w trzecim afekt jako cecha. W kolejnych krokach wprowadzono style myślenia kolejno zgodnie z aspektami samokierowania – w kroku czwartym funkcje, w piątym formy, w szóstym poziomy ogólności, w siódmym zasięg, a w ósmym otwartość na zmiany. W ostatnim dziewiątym kroku wprowadzono zmienne strategie radzenia sobie ze stresem zawarte w zmiennej radzenie sobie pasywne i radzenie sobie aktywne. Rezultaty ten analizy przedstawiono w tabeli 20.

**Tabela 20**

*Wyniki analizy regresji hierarchicznej dla zmiennych demograficznych, temperamentu, afektu rozumianego jako cecha, stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem traktowanych jako predyktory stylów podejmowania decyzji (N=280)*

	Styl racjonalny		Styl intuicyjny		Styl zależny		Styl unikający		Styl spontaniczny		Styl adaptacyjny		Styl nieadaptacyjny	
	B	t	β	t	β	t	β	t	β	t	β	t	β	t
Krok 1														
Stała	<b>9,816**</b>		<b>12,458**</b>		<b>9,361**</b>		<b>6,955**</b>		<b>5,283**</b>		<b>14,249**</b>		<b>11,388**</b>	
pleć	-0,002	-0,030	-0,115	-1,896	-0,153	<b>-2,493*</b>	-0,045	-0,744	0,137	<b>2,255*</b>	-0,074	-1,194	-0,037	-0,610
wiek	0,111	1,218	-0,109	-1,215	-0,042	-0,470	-0,113	-1,250	-0,014	-0,152	0,005	0,059	-0,098	-1,094
wykształcenie	0,080	1,071	-0,153	<b>-2,096*</b>	-0,023	-0,311	-0,054	-0,735	-0,144	<b>-1,986*</b>	-0,043	-0,584	-0,113	-1,548
stan cywilny	-0,043	-0,589	0,029	0,402	-0,024	-0,330	-0,097	-1,333	0,054	0,749	-0,011	-0,143	-0,048	-0,658
uczący/-a się	0,010	0,102	0,135	1,474	0,157	1,697	-0,033	-0,357	0,174	1,913	0,092	0,980	0,135	1,479
pracujący/-a	-0,074	-0,830	0,179	<b>2,065*</b>	0,105	1,199	-0,037	-0,430	0,209	<b>2,421*</b>	0,064	0,725	0,124	1,433
	$F(6,273)=0,699$		$F(6,273)=2,698*$		$F(6,237)=1,950$		$F(6,237)=2,175*$		$F(6,237)=3,140*$		$F(6,237)=0,517$		$F(6,237)=2,798*$	
	$R=0,123; R^2=0,015$		$R=0,237; R^2=0,056$		$R=0,203; R^2=0,041$		$R=0,214; R^2=0,046$		$R=0,254; R^2=0,065$		$R=0,106; R^2=0,011$		$R=0,241; R^2=0,058$	
Krok 2														
Stała	<b>12,410**</b>		<b>9,781**</b>		<b>8,826**</b>		<b>5,686**</b>		1,806		<b>13,737**</b>		<b>8,817**</b>	
pleć	0,032	0,565	-0,135	<b>-2,228*</b>	-0,145	<b>-2,351*</b>	-0,049	-0,802	0,095	1,716	-0,064	-1,045	-0,055	-0,931
wiek	0,062	0,744	-0,079	-0,879	-0,054	-0,589	-0,109	-1,206	0,049	0,599	-0,008	-0,092	-0,071	-0,813
wykształcenie	0,040	0,588	-0,137	-1,897	-0,032	-0,429	-0,043	-0,594	-0,102	-1,560	-0,060	-0,824	-0,090	-1,275
stan cywilny	-0,070	-1,053	0,038	0,529	-0,030	-0,409	-0,089	-1,228	0,080	1,237	-0,023	-0,316	-0,032	-0,462
uczący/-a się	0,021	0,242	0,131	1,440	0,159	1,724	-0,036	-0,391	0,163	<b>1,979*</b>	0,096	1,049	0,129	1,453
pracujący/-a	0,024	0,297	0,137	1,565	0,126	1,423	-0,060	-0,678	0,102	1,294	0,103	1,160	0,070	0,821
impulsywność	-0,466	<b>-7,612**</b>	0,115	1,750	-0,098	-1,475	0,176	<b>2,666*</b>	0,421	<b>7,086*</b>	-0,238	<b>-3,583**</b>	0,263	<b>4,089**</b>
poszukiwanie wrażeń	0,066	1,083	0,080	1,221	0,010	0,147	-0,103	-1,555	0,034	0,573	0,095	1,428	-0,044	-0,689
	$F(2,271)=31,305**$		$F(2,271)=3,740*$		$F(2,271)=1,207$		$F(2,271)=3,693*$		$F(2,271)=32,093**$		$F(2,271)=6,420*$		$F(2,271)=8,903**$	
	$R=0,447; R^2=0,200$		$R=0,285; R^2=0,081$		$R=0,223; R^2=0,050$		$R=0,226; R^2=0,071$		$R=0,494; R^2=0,244$		$R=0,237; R^2=0,056$		$R=0,341; R^2=0,116$	
Krok 3														
Stała	<b>10,104**</b>		8,305		<b>6,729**</b>		<b>4,413**</b>		1,019		<b>11,347**</b>		<b>6,573**</b>	
pleć	0,044	0,778	-0,146	<b>-2,384*</b>	-0,105	-1,768	0,005	0,081	0,076	1,406	-0,063	-1,007	-0,011	-0,197
wiek	0,083	0,990	-0,095	-1,057	0,015	0,170	-0,019	-0,232	0,019	0,243	-0,005	-0,052	0,004	0,050
wykształcenie	0,041	0,608	-0,147	<b>-2,021*</b>	-0,019	-0,271	-0,016	-0,242	-0,126	-1,956	-0,065	-0,886	-0,078	-1,170

	Styl racjonalny		Styl intuicyjny		Styl zależny		Styl unikający		Styl spontaniczny		Styl adaptacyjny		Styl nieadaptacyjny	
	B	t	β	t	β	t	β	t	β	t	β	t	β	t
stan cywilny	-0,072	-1,063	0,028	0,387	-0,024	-0,337	-0,066	-1,007	0,054	0,848	-0,030	-0,410	-0,028	-0,414
uczący/-a się	0,019	0,222	0,114	1,234	0,171	1,915	0,004	0,051	0,118	1,455	0,085	0,903	0,139	1,645
pracujący/-a	0,021	0,261	0,130	1,491	0,125	1,469	-0,050	-0,637	0,085	1,099	0,097	1,087	0,067	0,833
impulsywność	-0,470	<b>-7,605**</b>	0,107	1,617	-0,103	-1,608	0,184	<b>3,064*</b>	0,399	<b>6,805*</b>	-0,246	<b>-3,646**</b>	0,255	<b>4,181**</b>
poszukiwanie wrażeń	0,095	1,485	0,047	0,685	0,112	1,679	0,044	0,716	-0,032	-0,525	0,093	1,335	0,066	1,048
uczucia pozytywne	-0,032	-0,526	0,095	1,462	-0,168	<b>-2,650**</b>	-0,312	<b>-5,282**</b>	0,222	<b>3,845*</b>	0,039	0,588	-0,173	<b>-2,881*</b>
uczucia negatywne	0,085	1,449	-0,031	-0,490	0,240	<b>3,937**</b>	0,265	<b>4,662**</b>	-0,024	-0,423	0,037	0,581	0,271	<b>4,682**</b>
	$F(2,269)=1,471$ $R=0,457; R^2=0,209$		$F(2,269)=1,456$ $R=0,302; R^2=0,091$		$F(2,269)=14,794**$ $R=0,379; R^2=0,144$		$F(3,266)=33,037**$ $R=0,504; R^2=0,254$		$F(3,266)=8,142**$ $R=0,537; R^2=0,288$		$F(3,266)=0,273$ $R=0,241; R^2=0,058$		$F(3,266)=19,713**$ $R=0,479; R^2=0,229$	
Krok	<b>6,485**</b>		<b>4,957**</b>		<b>4,204**</b>		<b>2,725*</b>		0,364		<b>7,102**</b>		<b>3,933**</b>	
4	0,029	0,512	-0,154	<b>-2,507*</b>	-0,080	-1,378	0,015	0,276	0,064	1,172	-0,078	-1,260	0,002	0,033
pleć	0,073	0,865	-0,094	-1,044	0,058	0,681	-0,001	-0,009	0,005	0,062	-0,011	-0,124	0,029	0,355
wiek	0,036	0,530	-0,156	<b>-2,166*</b>	-0,035	-0,507	-0,022	-0,337	-0,125	-1,940	-0,075	-1,034	-0,089	-1,342
wykształcenie	-0,059	-0,887	0,043	0,598	-0,009	-0,139	-0,058	-0,887	0,057	0,886	-0,012	-0,170	-0,015	-0,222
stan cywilny	0,018	0,207	0,126	1,371	0,223	<b>2,552*</b>	0,025	0,302	0,106	1,295	0,092	0,989	0,172	<b>2,026*</b>
uczący/-a się	0,014	0,169	0,134	1,535	0,163	<b>1,969*</b>	-0,036	-0,458	0,073	0,938	0,094	1,068	0,088	1,101
pracujący/-a	-0,450	<b>-6,964**</b>	0,150	<b>2,150*</b>	-0,018	-0,271	0,217	<b>3,410**</b>	0,389	<b>6,268**</b>	-0,206	<b>-2,932*</b>	0,312	<b>4,863**</b>
impulsywność	0,095	1,495	0,045	0,666	0,109	1,693	0,046	0,747	-0,031	-0,511	0,092	1,338	0,067	1,064
poszukiwanie wrażeń	-0,100	-1,560	0,042	0,604	-0,130	<b>-1,979*</b>	-0,300	<b>-4,743**</b>	0,183	<b>2,965*</b>	-0,040	-0,580	-0,166	<b>-2,601*</b>
uczucia pozytywne	0,077	1,292	-0,054	-0,839	0,186	<b>3,065**</b>	0,247	<b>4,228**</b>	-0,014	-0,254	0,017	0,267	0,238	<b>4,041**</b>
uczucia negatywne	0,126	1,894	0,047	0,663	-0,238	<b>-3,510**</b>	-0,064	-0,976	0,114	1,789	0,114	1,581	-0,099	-1,515
styl legistalacyjny	0,042	0,674	0,091	1,357	0,208	<b>3,264**</b>	0,103	1,684	-0,025	-0,422	0,086	1,267	0,152	<b>2,461*</b>
styl wykonawczy	0,065	0,980	0,085	1,186	0,063	0,930	-0,005	-0,074	0,010	0,154	0,097	1,348	0,031	0,478
styl oceniający	$F(3,266)=3,357*$ $R=0,487; R^2=0,237$		$F(3,266)=2,544$ $R=0,341; R^2=0,117$		$F(3,266)=6,752**$ $R=0,452; R^2=0,204$		$F(3,266)=1,122$ $R=0,513 R^2=0,263$		$F(3,266)=1,350$ $R=0,547; R^2=0,299$		$F(3,266)=4,324*$ $R=0,319; R^2=0,102$		$F(3,266)=2,650*$ $R=0,501; R^2=0,251$	

Krok	Styl racjonalny	Styl intuicyjny		Styl zależny		Styl unikający		Styl spontaniczny		Styl adaptacyjny		Styl nieadaptacyjny			
		B	t	$\beta$	t	$\beta$	t	$\beta$	t	$\beta$	t	$\beta$	t	$\beta$	t
5	0,031 0,064 0,016 -0,050 0,005 0,017 -0,404 0,093 -0,110 0,095 0,130 0,077 0,050 -0,046 -0,010 -0,165 0,100	6,638** 0,539 0,763 0,230 -0,752 0,061 0,213 -5,877** 1,478 -1,685 1,592 1,881 1,051 0,667 -0,713 -0,126 -2,482* 1,196	-0,148 -0,097 -0,158 0,035 0,132 0,146 0,152 0,047 0,033 -0,051 0,029 0,050 0,061 0,011 0,070 0,027 0,020	4,409** -2,356* -1,065 -2,158* 0,473 1,415 1,646 2,029* 0,679 0,469 -0,781 0,390 0,630 0,747 0,159 0,793 0,368 0,215	-0,079 0,059 -0,025 -0,024 0,240 0,183 -0,042 0,110 -0,133 0,183 -0,279 0,128 -0,011 0,085 0,079 0,092 0,035	3,243** -1,346 0,692 -0,362 -0,354 2,742* 2,190* -0,604 1,706 -1,995 2,993* -3,962* 1,722 0,144 1,297 0,957 1,356 0,406	-0,003 0,015 0,014 -0,060 0,044 -0,045 0,141 0,044 -0,270 0,221 -0,076 0,080 -0,005 0,142 -0,087 0,165 -0,070	2,026* -0,062 0,184 0,220 -0,923 0,531 -0,570* 2,115 0,727 -4,277** 3,807** -1,139 1,127 -0,073 2,280* -1,111 2,556* -0,865	0,063 0,006 -0,115 0,049 0,107 0,068 0,354 -0,035 0,190 -0,021 0,090 -0,028 -0,029 0,037 -0,044 0,052 0,067	0,073 1,127 0,078 -1,760 0,758 1,297 0,866 5,334** -0,578 3,023* -0,369 1,354 -0,400 -0,405 0,596 -0,563 0,807 0,827	-0,073 -0,019 -0,090 -0,012 0,087 0,104 -0,173 0,092 -0,052 0,031 0,105 -0,024 0,038 -0,093 0,079	6,822** -1,155 -0,205 -1,219 -0,160 0,928 1,166 -2,304* 1,328 -0,732 0,478 1,392 -0,335 0,423 -1,281 0,864	-0,010 0,040 -0,057 -0,026 0,192 0,090 0,236 0,064 -0,145 0,216 -0,138 0,098 -0,012 0,148 -0,039 0,173 0,003	2,923* -0,183 0,496 -0,861 -0,405 2,302* 1,131 3,520** 1,036 -2,280* 3,716** -2,055* 1,380 -0,163 2,360* -0,488 2,662* 0,042	
6	0,038 0,057 0,021 -0,052 -0,006 0,022 -0,401	6,682** 0,653 0,681 0,307 -0,772 -0,069 0,267 -5,836**	-0,148 -0,096 -0,158 0,035 0,133 0,145 0,152	4,375** -2,342* -1,054 -2,115* 0,470 1,415 1,616 2,018*	-0,080 0,058 -0,031 -0,023 0,237 0,190 -0,043	3,176* -1,352 0,679 -0,437 -0,336 2,698* 2,252* -0,612	-0,010 0,019 0,003 -0,058 0,049 -0,039 0,138	1,910 -0,171 0,231 0,038 -0,884 0,586 -0,486 2,058	0,058 0,010 -0,124 0,051 0,112 0,072 0,351	-0,011 1,025 0,125 -1,873 0,786 1,351 0,907 5,275**	-0,069 -0,023 -0,086 -0,013 0,080 0,107 -0,171	6,815** -1,081 -0,252 -1,148 -0,172 0,851 1,182 -2,268*	-0,017 0,044 -0,071 -0,023 0,196 0,099 0,232	-0,302 0,543 -1,068 -0,358 2,344* 1,238 3,457**	

	Styl racjonalny		Styl intuicyjny		Styl zależny		Styl unikający		Styl spontaniczny		Styl adaptacyjny		Styl nieadaptacyjny		
	B	t	$\beta$	t	$\beta$	t	$\beta$	t	$\beta$	t	$\beta$	t	$\beta$	t	
	Styl														
poszukiwanie wrażeń	0,098	1,550	0,046	0,670	0,111	1,720	0,043	0,701	-0,037	-0,604	0,094	1,363	0,063	1,017	
uczucia pozytywne	-0,114	-1,749	0,034	0,470	-0,133	<b>-1,995*</b>	-0,268	<b>-4,235**</b>	0,193	<b>3,051*</b>	-0,055	-0,764	-0,143	<b>-2,244*</b>	
uczucia negatywne	0,104	1,744	-0,051	-0,080	0,182	<b>2,959*</b>	0,213	<b>3,651**</b>	-0,028	-0,483	0,037	0,566	0,208	<b>3,553**</b>	
styl legislacyjny	0,141	<b>2,030*</b>	0,029	0,380	-0,281	<b>-3,943**</b>	-0,087	-1,294	0,080	1,195	0,112	1,472	-0,151	<b>-2,223*</b>	
styl wykonawczy	0,053	0,702	0,053	0,639	0,112	1,439	0,075	1,015	-0,028	-0,385	0,069	0,829	0,087	1,178	
styl oceniający	0,060	0,791	0,061	0,736	0,007	0,089	-0,018	-0,247	-0,040	-0,545	0,079	0,944	-0,027	-0,366	
styl monarchiczny	-0,001	-0,012	0,009	0,118	0,078	1,039	0,100	1,395	0,000	0,002	0,005	0,067	0,100	1,399	
styl hierarchiczny	-0,011	-0,139	0,071	0,794	0,074	0,887	-0,094	-1,186	-0,049	-0,616	0,037	0,417	-0,047	-0,595	
styl oligarchiczny	-0,147	<b>-2,144*</b>	0,026	0,350	0,087	1,234	0,145	<b>2,164*</b>	0,035	0,521	-0,082	-1,080	0,149	<b>2,224*</b>	
styl anarchiczny	0,093	1,092	0,021	0,228	0,024	0,275	-0,079	-0,961	0,061	0,746	0,075	0,807	-0,010	-0,121	
styl globalny	-0,107	-1,470	0,005	0,065	0,004	0,057	0,085	1,195	0,076	1,076	-0,068	-0,851	0,092	1,285	
styl lokalny	0,046	0,643	-0,009	-0,108	0,053	<b>0,711*</b>	0,038	0,540	0,021	0,298	0,025	0,322	0,059	0,834	
	$F(2,260)=1,660$		$F(2,260)=0,011$		$F(2,260)=9,631$		$F(2,260)=0,740$		$F(2,260)=0,579$		$F(2,260)=0,525$		$F(2,260)=0,525$		
	$R=0,517; R^2=0,267$		$R=0,347; R^2=0,121$		$R=0,476; R^2=0,227$		$R=0,553; R^2=0,306$		$R=0,557; R^2=0,310$		$R=0,337; R^2=0,114$		$R=0,548; R^2=0,300$		
Krok	Stała	<b>6,391**</b>	<b>3,884**</b>	<b>3,015*</b>	<b>3,015*</b>	1,939	-0,038	<b>6,335**</b>	<b>2,701*</b>						
7	pleć	0,038	0,653	-0,148	<b>-2,338*</b>	-0,080	-1,384	-0,010	-0,172	0,057	1,006	-0,068	-1,075	-0,017	-0,299
	wiek	0,056	0,661	-0,089	-0,966	0,033	0,393	0,006	0,068	0,003	0,038	-0,019	-0,206	0,026	0,319
	wykształcenie	0,019	0,283	-0,167	<b>-2,234*</b>	-0,035	-0,513	0,007	0,101	-0,124	-1,855	-0,093	-1,234	-0,072	-1,089
	stan cywilny	-0,053	-0,788	0,028	0,378	-0,029	-0,428	-0,052	-0,782	0,052	0,786	-0,018	-0,241	-0,026	-0,395
	uczający/-a się	-0,009	-0,103	0,129	1,372	0,205	<b>2,396*</b>	0,053	0,627	0,108	1,283	0,076	0,801	0,176	2,111
	pracujący/-a	0,021	0,255	0,146	1,619	0,178	<b>2,179*</b>	-0,034	-0,421	0,072	0,891	0,106	1,175	0,092	1,152
	impulsywność	-0,403	<b>-5,792**</b>	0,153	<b>2,020*</b>	-0,074	-1,070	0,127	1,866	0,344	<b>5,064**</b>	-0,172	<b>-2,253*</b>	0,211	<b>3,153*</b>
	poszukiwanie wrażeń	0,098	1,554	0,052	0,760	0,111	1,768	0,043	0,693	-0,036	-0,590	0,099	1,424	0,061	1,002
	uczucia pozytywne	-0,115	-1,758	0,030	0,424	-0,141	<b>-2,186*</b>	-0,268	<b>-4,212**</b>	0,191	<b>3,005*</b>	-0,057	-0,803	-0,147	<b>-2,341*</b>
	uczucia negatywne	0,111	1,808	-0,032	-0,477	0,236	<b>3,876**</b>	0,213	<b>3,551**</b>	-0,019	-0,313	0,054	0,800	0,240	<b>4,046**</b>
	styl legislacyjny	0,148	1,845	0,017	0,197	-0,162	<b>-2,035*</b>	-0,031	-0,345	0,112	1,274	0,110	1,247	-0,070	-0,899
	styl wykonawczy	0,050	0,647	0,044	0,528	0,079	1,034	0,021	0,221	-0,051	-0,538	0,061	0,726	0,067	0,908
	styl oceniający	0,052	0,665	0,039	0,463	-0,064	-0,828	0,000	0,004	-0,048	-0,590	0,060	0,696	-0,070	-0,925

	Styl racjonalny		Styl intuicyjny		Styl zależny		Styl unikający		Styl spontaniczny		Styl adaptacyjny		Styl nieadaptacyjny	
	B	t	$\beta$	t	$\beta$	t	$\beta$	t	$\beta$	t	$\beta$	t	$\beta$	t
	$F(2,258)=0,134$ $R=0,518; R^2=0,268$													
styl monarchiczny	-0,004	-0,059	-0,010	-0,122	0,065	0,884	0,095	1,289	-0,005	-0,069	-0,009	-0,112	0,096	1,335
styl hierarchiczny	-0,010	-0,128	0,068	0,759	0,090	1,111	-0,088	-1,105	-0,045	-0,567	0,036	0,400	-0,036	-0,457
styl oligarchiczny	-0,150	<b>-2,162*</b>	0,011	0,140	0,074	1,077	0,144	<b>2,094*</b>	0,031	0,447	-0,094	-1,228	0,144	<b>2,152*</b>
styl anarchiczny	0,080	0,896	-0,025	-0,257	-0,067	-0,762	-0,066	-0,745	0,048	0,542	0,037	0,383	-0,061	-0,706
styl globalny	-0,116	-1,512	-0,036	-0,428	-0,039	-0,512	0,086	1,133	0,066	0,879	-0,100	-1,190	0,072	0,972
styl lokalny	0,048	0,653	-0,015	-0,184	0,082	1,138	0,042	0,577	0,025	0,346	0,023	0,282	0,080	1,131
styl wewnętrzny	0,010	0,116	0,109	1,160	-0,055	-0,640	-0,044	-0,517	-0,013	-0,151	0,076	0,801	-0,059	-0,714
styl zewnętrzny	0,039	0,479	0,150	1,684	0,255	<b>3,159*</b>	-0,005	-0,065	0,046	0,574	0,121	1,352	0,137	<b>1,745*</b>
	$F(2,258)=0,134$ $R=0,518; R^2=0,268$													
Krok	$F(2,258)=9,631^{**}$ $R=0,530; R^2=0,281$													
8	0,034	0,577	-0,139	<b>3,868**</b>	-0,091	<b>3,062*</b>	-0,010	1,939	0,057	-0,038	-0,065	-1,018	-0,022	<b>2,701*</b>
pleć	0,061	0,712	-0,095	<b>-2,183*</b>	0,043	-1,575	0,006	-0,172	0,003	1,006	-0,020	-0,212	0,025	-0,395
wiek	0,019	0,270	-0,166	<b>-2,224*</b>	-0,036	-0,538	0,007	0,101	-0,124	-1,855	-0,093	-1,230	-0,071	-1,073
wykształcenie	-0,054	-0,789	0,026	0,353	-0,028	-0,418	-0,052	-0,782	0,052	0,786	-0,019	-0,258	-0,022	-0,330
stan cywilny	-0,017	-0,193	0,141	1,496	0,187	<b>2,189*</b>	0,053	0,627	0,108	1,283	0,078	0,821	0,173	<b>2,066*</b>
uczający/-a się	0,014	0,165	0,157	1,745	0,161	<b>1,976*</b>	-0,034	-0,421	0,072	0,891	0,109	1,194	0,089	1,107
pracujący/-a	-0,397	<b>-5,668**</b>	0,143	1,880	-0,060	-0,866	0,127	1,866	0,344	<b>5,064**</b>	-0,174	<b>-2,265*</b>	0,214	<b>3,174*</b>
impulsywność	0,098	1,542	0,052	0,757	0,111	1,773	0,043	0,693	-0,036	-0,590	0,098	1,412	0,062	1,020
poszukiwanie wrażeń	-0,113	-1,722	0,026	0,365	-0,136	<b>-2,115*</b>	-0,268	<b>-4,212**</b>	0,191	<b>3,005*</b>	-0,059	-0,818	-0,145	<b>-2,294*</b>
uczucia pozytywne	0,112	1,810	-0,032	-0,476	0,237	<b>3,906**</b>	0,213	<b>3,551**</b>	-0,019	-0,313	0,054	0,802	0,239	<b>4,011**</b>
uczucia negatywne	0,110	1,211	0,080	0,807	-0,251	<b>-2,810*</b>	-0,031	-0,345	0,112	1,274	0,124	1,242	-0,085	-0,975
styl legislacyjny	0,080	0,823	0,008	0,079	0,139	1,448	0,021	0,221	-0,051	-0,538	0,059	0,550	0,055	0,586
styl wykonawczy	0,025	0,306	0,083	0,919	-0,126	-1,537	0,000	0,004	-0,048	-0,590	0,070	0,762	-0,082	-1,019
styl oceniający	-0,001	-0,011	-0,012	-0,148	0,071	0,953	0,095	1,289	-0,005	-0,069	-0,008	-0,099	0,091	1,252
styl monarchiczny	-0,015	-0,181	0,076	0,852	0,079	0,978	-0,088	-1,105	-0,045	-0,567	0,038	0,424	-0,040	-0,503
styl hierarchiczny	-0,155	<b>-2,184*</b>	0,022	0,284	0,061	0,880	0,144	<b>2,094*</b>	0,031	0,447	-0,089	-1,149	0,135	<b>1,977*</b>
styl oligarchiczny	0,063	0,693	0,004	0,036	-0,107	-1,195	-0,066	-0,745	0,048	0,542	0,044	0,444	-0,070	-0,797

	Styl racjonalny		Styl intuicyjny		Styl zależny		Styl unikający		Styl spontaniczny		Styl adaptacyjny		Styl nieadaptacyjny	
	B	t	$\beta$	t	$\beta$	t	$\beta$	t	$\beta$	t	$\beta$	t	$\beta$	t
	<i>F</i> (2,258)=0,003 <i>R</i> <sup>2</sup> =0,520; <i>R</i> <sup>2</sup> =0,271 <i>F</i> (2,258)=1,186 <i>R</i> <sup>2</sup> =0,372; <i>R</i> <sup>2</sup> =0,138 <i>F</i> (2,256)=2,691 <i>R</i> <sup>2</sup> =0,543; <i>R</i> <sup>2</sup> =0,295 <i>F</i> (2,256)=0,436 <i>R</i> <sup>2</sup> =0,556; <i>R</i> <sup>2</sup> =0,309 <i>F</i> (2,256)=0,039 <i>R</i> <sup>2</sup> =0,558; <i>R</i> <sup>2</sup> =0,312 <i>F</i> (2,256)=0,086 <i>R</i> <sup>2</sup> =0,347; <i>R</i> <sup>2</sup> =0,120 <i>F</i> (2,256)=0,344 <i>R</i> <sup>2</sup> =0,567; <i>R</i> <sup>2</sup> =0,322													
styl globalny	-0,117	-1,504	-0,030	-0,359	-0,044	-0,575	0,086	1,133	0,066	0,879	-0,097	-1,139	0,065	0,863
styl lokalny	0,042	0,558	0,000	0,001	0,065	0,884	0,042	0,577	0,025	0,346	0,028	0,339	0,069	0,960
styl wewnętrzny	0,004	0,042	0,123	1,298	-0,072	-0,841	-0,044	-0,517	-0,013	-0,151	0,080	0,839	-0,068	-0,809
styl zewnętrzny	0,026	0,315	0,175	1,930	0,222	<b>2,717*</b>	-0,005	-0,065	0,046	0,574	0,128	1,402	0,124	1,542
styl liberalny	0,092	0,912	-0,168	-1,533	0,226	<b>2,279*</b>	-0,051	-0,519	-0,010	-0,100	-0,045	-0,407	0,070	0,721
styl konserwatywny	0,003	0,034	-0,037	-0,364	0,031	0,337	0,052	0,563	0,020	0,214	-0,022	-0,208	0,057	0,624
Krok 9	0,038	0,643	-0,088	-1,393	-0,043	-0,760	0,005	0,096	0,070	1,211	-0,030	-0,468	0,016	0,287
pleć	0,070	0,828	-0,065	-0,721	0,071	0,875	0,001	0,012	0,006	0,075	0,006	0,061	0,037	0,474
wiek	0,001	0,018	-0,202	<b>-2,745*</b>	-0,072	-1,074	0,023	0,359	-0,124	-1,839	-0,127	-1,687	-0,077	-1,205
wykształcenie	-0,063	-0,934	0,021	0,295	-0,033	-0,515	-0,035	-0,559	0,056	0,858	-0,029	0,389	-0,012	-0,189
stan cywilny	-0,004	-0,045	0,089	0,957	0,141	1,671	0,004	0,051	0,084	0,986	0,054	0,565	0,109	1,340
uczający/-a się	0,020	0,239	0,135	1,532	0,141	1,777	-0,056	-0,721	0,061	0,757	0,099	1,094	0,060	0,784
pracujący/-a	-0,374	<b>-5,328**</b>	0,140	1,872	-0,060	-0,885	0,083	1,254	0,329	<b>4,808**</b>	-0,161	<b>-2,103*</b>	0,179	<b>20,745*</b>
impulsywność	0,095	1,506	0,072	1,074	0,129	2,118	0,057	0,961	-0,029	-0,463	0,109	1,586	0,084	1,429
poszukiwanie wrażeń	-0,153	<b>-2,260*</b>	-0,012	-0,164	-0,176	<b>-2,697*</b>	-0,209	<b>-3,282**</b>	0,205	<b>3,109*</b>	-0,110	-1,484	-0,119	<b>-1,896*</b>
uczucia pozytywne	0,161	<b>2,416*</b>	-0,087	-1,221	0,192	<b>2,998*</b>	0,093	1,483	-0,067	-1,033	0,053	0,723	0,118	<b>1,914*</b>
uczucia negatywne	0,077	0,840	0,099	1,011	-0,237	<b>-2,695*</b>	0,042	0,486	0,139	1,561	0,114	1,139	-0,020	-0,241
styl legistylacyjny	0,073	0,751	-0,035	-0,334	0,098	1,051	0,015	0,161	-0,060	-0,628	0,027	0,253	0,028	0,309
styl wykonawczy	0,022	0,264	0,069	0,779	-0,139	-1,752	0,001	0,008	-0,050	-0,618	0,058	0,643	-0,089	-1,160
styl oceniający	0,019	0,248	-0,062	-0,754	0,028	0,376	0,034	0,470	-0,033	-0,441	-0,026	-0,315	0,019	0,269
styl monarchiczny	-0,044	-0,532	0,077	0,878	0,077	0,965	-0,032	-0,415	-0,026	-0,328	0,020	0,218	0,003	0,045
styl hierarchiczny	-0,128	-1,770	-0,018	-0,236	0,028	0,398	0,074	1,093	0,001	0,018	-0,097	-1,229	0,061	0,906
styl oligarchiczny	0,049	0,540	-0,020	-0,211	-0,130	-1,497	-0,050	-0,587	0,049	0,559	0,020	0,200	-0,070	-0,836
styl anarchiczny	-0,106	-1,366	-0,003	-0,040	-0,018	-0,239	0,077	1,061	0,068	0,896	-0,073	-0,861	0,072	1,006
styl globalny	0,037	0,493	0,021	0,270	0,084	1,173	0,061	0,878	0,035	0,480	0,038	0,469	0,095	1,377
styl lokalny														

	Styl racjonalny		Styl intuicyjny		Styl zależny		Styl unikający		Styl spontaniczny		Styl adaptacyjny		Styl nieadaptacyjny	
	<i>B</i>	<i>t</i>	<i>β</i>	<i>t</i>	<i>β</i>	<i>t</i>	<i>β</i>	<i>t</i>	<i>β</i>	<i>t</i>	<i>β</i>	<i>t</i>	<i>β</i>	<i>t</i>
styl wewnętrzny	0,018	0,208	0,155	1,672	-0,041	-0,488	-0,057	-0,693	-0,012	-0,142	0,110	1,161	-0,061	-0,755
styl zewnętrzny	0,027	0,321	0,142	1,600	0,192	<b>2,403*</b>	-0,021	-0,275	0,036	0,444	0,108	1,186	0,094	1,223
styl liberalny	0,090	0,902	-0,158	-1,484	0,234	<b>2,435*</b>	-0,044	-0,463	-0,006	-0,060	-0,040	-0,366	0,081	0,869
styl konserwatywny	0,000	-0,002	-0,038	-0,378	0,031	0,338	0,058	0,659	0,022	0,237	-0,024	-0,235	0,062	0,706
radzenie sobie aktywne	0,161	<b>2,270*</b>	0,084	1,120	0,096	1,414	-0,269	<b>-4,047**</b>	-0,076	-1,107	0,161	<b>2,082*</b>	-0,161	<b>-2,450*</b>
radzenie sobie pasywne	-0,049	-0,745	0,257	3,642	0,230	<b>3,620**</b>	0,214	<b>3,438**</b>	0,111	1,714	0,130	1,796	0,297	<b>4,831**</b>
	$F(2,254)=2,655$ $R=0,534; R^2=0,286$		$F(2,254)=8,089$ $R=0,436; R^2=0,190$		$F(2,254)=8,556$ $R=0,583; R^2=0,340$		$F(2,254)=12,228**$ $R=0,608; R^2=0,370$		$F(2,254)=1,831$ $R=0,567; R^2=0,322$		$F(2,254)=4,471*$ $R=0,388; R^2=0,150$		$F(2,254)=13,248**$ $R=0,621; R^2=0,385$	

\*  $p < 0,05$ ; \*\*  $p < 0,01$ ; \*\*\*  $p < 0,001$

W pierwszym kroku do równania regresji włączono następujące zmienne: płeć, wiek, wykształcenie, stan cywilny, uczący/-a się, pracujący/-a. Dla stylu intuicyjnego dwie zmienne miały istotny wkład do równania regresji: wykształcenie ( $\beta = -0,153$ ;  $p < 0,05$ ) oraz pracujący/-a ( $\beta = 0,179$ ;  $p < 0,05$ ). Wyjaśniały one łącznie 5,6% wariacji, model był dobrze dopasowany do zmiennych ( $F(6,273)=2,698$ ,  $p < 0,05$ ). Trzy zmienne miały z kolei istotne znaczenia dla stylu spontanicznego: płeć ( $\beta = 0,137$ ;  $p < 0,05$ ), wykształcenie ( $\beta = -0,144$ ;  $p < 0,05$ ) i pracujący/-a ( $\beta = 0,209$ ;  $p < 0,05$ ). Zmienne te wyjaśniały 6,5% wariacji, a model był dobrze dopasowany do danych ( $F(6,237)=3,140$ ,  $p < 0,05$ ). Dla pozostałych stylów podejmowania decyzji żadne zmienne nie miały istotnego wkładu do równania regresji.

W drugim kroku do równania regresji włączono zmienną impulsywność i poszukiwanie wrażeń. Impulsywność miała istotny wkład do równania regresji dla stylu racjonalnego ( $\beta = -0,466$ ;  $p < 0,01$ ), wyjaśniając 20% wariacji, a model był dobrze dopasowany ( $F(2,271)=31,305$ ,  $p < 0,01$ ). Zmienna ta miała także istotny wkład do równania stylu unikającego ( $\beta = 0,176$ ;  $p < 0,05$ ) procent wyjaśnianej wariacji wzrósł do 7,1% ( $F(2,271)=3,693$ ;  $p < 0,05$ ), stylu adaptacyjnego ( $\beta = -0,238$ ;  $p < 0,01$ ) gdzie procent wyjaśnianej wariacji wyniósł 5,6% a model okazał się dobrze dopasowany ( $F(2,271)=6,420$ ,  $p < 0,01$ ) oraz stylu nieadaptacyjnego ( $\beta = 0,263$ ;  $p < 0,01$ ) podnosząc procent wyjaśnianej wariacji do 11,6% ( $F(2,271)=8,903$ ,  $p < 0,01$ ). Zmienna impulsywność okazała się także istotna dla spontanicznego stylu podejmowania decyzji ( $\beta = 0,421$ ;  $p < 0,05$ ), uzyskano także istotną zależność ze zmienną uczący/-a się ( $\beta = 0,163$ ;  $p < 0,05$ ), z kolei zmienne płeć, wykształcenie i pracujący/-a przestały być istotne. Zwiększył się także zakres wyjaśnianej wariacji do 24,4%, a model był dobrze dopasowany  $F(2,271)=32,093$ ,  $p < 0,01$  Dla pozostałych stylów podejmowania decyzji impulsywność i poszukiwanie wrażeń nie miały istotnego wkładu do równania regresji. Zmienna wykształcenie i pracujący/-a przestały być istotne dla stylu intuicyjnego, zauważono także istotny związek zmiennej płeć z równaniem regresji ( $\beta = -0,135$ ;  $p < 0,05$ ), zakres wyjaśnianej wariacji wzrósł do 8,1%, a model okazał się dobrze dopasowany ( $F(2,271)=3,740$ ;  $p < 0,05$ ).

W trzecim kroku włączono zmienne uczucia pozytywne i uczucia negatywne. Zarówno zmienna uczucia pozytywne ( $\beta = -0,168$ ;  $p < 0,01$ ), jak i zmienna uczucia negatywne ( $\beta = 0,240$ ;  $p < 0,01$ ), miały istotny wkład do równania regresji dla stylu zależnego. Zmienna płeć przestała być istotna statystycznie, a procent wyjaśnianej wariacji wzrósł do 14,4% ( $F(2,269)=14,794$ ,  $p < 0,01$ ). Również dla stylu unikającego zarówno uczucia pozytywne ( $\beta = -0,312$ ;  $p < 0,01$ ), jak i negatywne ( $\beta = 0,265$ ;  $p < 0,01$ ) miały istotne znaczenie, a procent wyjaśnianej wariacji wzrósł do 25,4%, model był dobrze dopasowany do danych ( $F(3,266)=33,037$ ,  $p < 0,01$ ). Zauważono także istotny związek uczuć pozytywnych ( $\beta = -0,173$ ;  $p < 0,05$ ) i negatywnych ( $\beta = 0,271$ ;

$p < 0,01$ ) z nieadaptacyjnym stylem podejmowania decyzji, co zwiększyło procent wyjaśnianej wariancji do 22,9% ( $F(3,266)=19,713$ ;  $p < 0,01$ ). Zmienna uczucia pozytywne okazała się mieć także istotny wkład do równania regresji stylu spontanicznego ( $\beta = 0,222$ ;  $p < 0,05$ ), zmienna uczący/-a się przestała być istotna statystycznie, a procent wyjaśnianej wariancji wzrósł do 28,8%, model okazał się być dobrze dopasowanym  $F(3,266)=8,142$ ,  $p < 0,01$ . Dodane zmienne nie miały istotnego wkładu do równania regresji stylu racjonalnego, impulsywnego i adaptacyjnego.

W czwartym kroku wprowadzono do równania regresji zmienne styl legislacyjny, styl wykonawczy i styl oceniający. Istotny wkład do równania regresji stylu zależnego okazał się mieć styl legislacyjny ( $\beta = -0,238$ ;  $p < 0,01$ ) i styl wykonawczy ( $\beta = 0,208$ ;  $p < 0,01$ ). Istotna stała się także zmienna uczący/-a się ( $\beta = 0,223$ ;  $p < 0,05$ ) i pracujący/-a ( $\beta = 0,163$ ;  $p < 0,05$ ), a procent wyjaśnianej wariancji wzrósł do 20,4%, model okazał się być dobrze dopasowany  $F(3,266)=6,752$ ,  $p < 0,01$ . Nieadaptacyjny styl podejmowania decyzji okazał się mieć także związek ze stylem wykonawczym ( $\beta = 0,152$ ;  $p < 0,05$ ) oraz zmienną uczący/-a się ( $\beta = 0,172$ ;  $p < 0,05$ ). Procent wyjaśnianej wariancji dla tego stylu wzrósł do 25,1% ( $F(3,266)=2,650$ ,  $p < 0,05$ ). Dla równań regresji pozostałych stylów podejmowania decyzji dodane zmienne okazały się nie mieć istotnego znaczenia.

W piątym kroku do równania regresji dołączono zmienne styl monarchiczny, styl hierarchiczny, styl oligarchiczny i styl anarchiczny. Styl monarchiczny ( $\beta = 0,142$ ;  $p < 0,05$ ) i oligarchiczny ( $\beta = 0,165$ ;  $p < 0,05$ ) miały związek ze stylem unikającym. Zauważono także związek ze zmienną pracujący/-a ( $\beta = -0,045$ ;  $p < 0,05$ ), nie uzyskano z kolei związku ze zmienną impulsywność. Procent wyjaśnianej wariancji zwiększył się do 30,2% ( $F(2,262)=3,596$ ,  $p < 0,05$ ). Dla równia regresji stylu nieadaptacyjnego również styl monarchiczny ( $\beta = 0,148$ ;  $p < 0,05$ ) i oligarchiczny ( $\beta = 0,173$ ;  $p < 0,05$ ) miały istotne znaczenie. Rezultaty badań wskazują także, że styl wykonawczy przestał mieć znaczenie dla równania regresji, z kolei styl legislacyjny stał się istotny ( $\beta = -0,138$ ;  $p < 0,05$ ), procent wyjaśnianej wariancji wzrósł do 29,5% ( $F(2,262)=4,039$ ,  $p < 0,05$ ). Nie istnieje istotny związek dodanych zmiennych z pozostałymi stylami.

W kroku szóstym do równań regresji włączono zmienne styl globalny i styl lokalny, ale zmienne te nie miały istotnego znaczenia dla żadnego ze stylów podejmowania decyzji. Żaden z modeli nie okazał się dobrze dopasowany.

W siódmym kroku do równania regresji włączono styl wewnętrzny i styl zewnętrzny. Styl zewnętrzny okazał się mieć istotny wkład do równania regresji dla stylu zależnego ( $\beta = 0,255$ ;  $p < 0,05$ ) i wyjaśnia ona łącznie 28,1% ( $F(2,258)=9,631$ ,  $p < 0,01$ ). Uzyskano także związek tej zmiennej dla stylu nieadaptacyjnego ( $\beta = 0,137$ ;  $p < 0,05$ ), z kolei zmienne uczący/-a się, styl

legislacyjny przestały być istotne, procent wyjaśnionej wariancji wzrósł do 32%, a model był dobrze dopasowany  $F(2,258)=3,781, p < 0,05$ . Styl zewnętrzny i wewnętrzny nie miały istotnego wkładu dla modeli pozostałych stylów.

W ósmym kroku do równania regresji dodano styl liberalny i styl konserwatywny. Zmienne te nie miały istotnego znaczenia dla żadnego ze stylów podejmowania decyzji. Żaden z modeli nie okazał się dobrze dopasowany.

W ostatnim, dziewiątym kroku, do omawianych równań regresji hierarchicznej stylów podejmowania decyzji włączono zmienne radzenie sobie aktywne i radzenie sobie pasywne. Dla unikającego stylu podejmowania decyzji zarówno zmienna radzenie sobie aktywne ( $\beta = -0,269; p < 0,01$ ), jak i zmienna radzenie sobie pasywne ( $\beta = 0,214; p < 0,01$ ) miały istotny wkład do równania regresji. Uczucia pozytywne nadal były istotne ( $\beta = -0,209; p < 0,01$ ), zaniknął jednak związek ze stylem oligarchicznym i uczuciami negatywnymi. Procent wyjaśnianej wariancji wzrósł do 37%, model okazał się być dobrze dopasowany do zmiennych ( $F(2,254)=12,228, p < 0,01$ ). W równaniu dla adaptacyjnego stylu podejmowania decyzji istotny wkład okazało się mieć radzenie sobie aktywne ( $\beta = 0,161; p < 0,05$ ), nadal obserwowano także związki z impulsywnością ( $\beta = -0,161; p < 0,05$ ). Procent wyjaśnianej wariancji wzrósł do 15%, model okazał się być dobrze dopasowany do zmiennych ( $F(2,254)=4,471; p < 0,05$ ). Radzenie sobie aktywne ( $\beta = -0,161; p < 0,05$ ) i radzenia sobie pasywne ( $\beta = 0,297; p < 0,01$ ) miało istotny wkład do równania regresji dla nieadaptacyjnego stylu podejmowania decyzji. Swoją istotny wkład utrzymały także zmienne uczucia negatywne ( $\beta = 0,118; p < 0,05$ ), uczucia pozytywne ( $\beta = -0,119; p < 0,05$ ) oraz impulsywność ( $\beta = 0,179; p < 0,05$ ). Nie uzyskano jednak związków ze zmiennymi styl oligarchiczny i monarchiczny oraz uczący/-a się. Procent wyjaśnianej wariancji wzrósł do 38,5%, model okazał się być dobrze dopasowany do zmiennych ( $F(2,254)=13,248; p < 0,05$ ).

#### **4.3 Mediacyjna rola afektu rozumianego jako cechy, stylów myślenia i strategii**

##### **radzenia sobie ze stresem relacji temperamentu i stylów podejmowania decyzji**

Ostatnim krokiem przeprowadzanych analiz statystycznych było sprawdzenie czy zgodnie z przewidywaniami modelu badawczego mediacji szeregowej temperament ma związek ze stylami podejmowania decyzji przy udziale mediatorów afektu jako cecha, stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem oraz czy relacja między mediatorami ma charakter sekwencji. Przystąpiono do analizy szeregowej wielokrotnej mediacji z wykorzystaniem metody bootstrappingu, zastosowano pakiet lavaan (Rosseel, 2012). Zaletą tej procedury jest możliwość wyizolowania pośredniego efektu każdego mediatora. Podejście to pozwala także na badanie „pośredniego efektu przechodzącego przez oba te mediatory w serii” (Van Jaarsveld i in. 2010,

s. 1496).

Zbudowano modele ścieżkowe, testujące model mediacyjny, z dwoma predyktorami głównymi: Impulsywność (I) i Poszukiwanie Wrażeń (PW) oraz trzema grupami mediatorów ustawionych szeregowo - Afekt jako cecha: Uczucia Pozytywne (UP) i Uczucia Negatywne (UN), Style Myślenia: Styl Legislacyjny (SLeg), Styl Wykonawczy (SWyk), Styl Sądowniczy (SS), Styl Monarchiczny (SM), Styl Hierarchiczny (SH), Styl Oligarchiczny (SO), Styl Anarchiczny (SA), Styl Globalny (SG), Styl Lokalny (SLok), Styl Wewnętrzny (SWew), Styl Zewnętrzny (SZ), Styl Liberalny (SLib), Styl Konserwatywny (SK) oraz Style Strategie Radzenia Sobie: Radzenie Sobie Aktywne (RA) i Radzenie Sobie Pasywne (RP). Zmienne wyjaśniane to główne style decyzyjne: Adaptacyjny Styl Podejmowania Decyzji (ASPD) i Nieadaptacyjny Styl Podejmowania Decyzji (NSPD). Analizy przeprowadzono osobno dla każdej zmiennej wyjaśnianej. Style myślenia ujęto w pięć kategoryzacji. Dla każdej kategoryzacji przeprowadzono oddzielną analizę. W ten sposób uzyskano dwadzieścia analiz, po pięć dla każdej zmiennej wyjaśnianej. Istotność statystyczną zmiennej pośredniczącej zbadano przy użyciu 500 próbek typu bootstrap. Ta metoda wygenerowała 95% przedziały ufności (CI) efektów pośrednich. Za statystycznie istotne uznano 95% przedziały ufności, które nie przekraczały zera (Hayes, 2018).

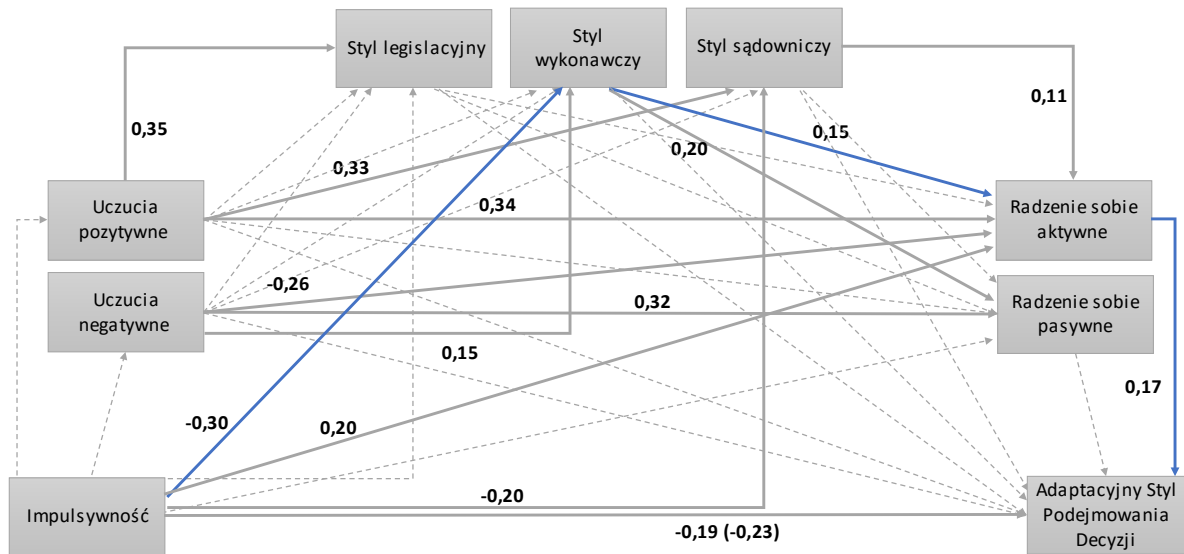
#### ***4.3.1 Szeregową wielokrotną analizę mediacyjną dla adaptacyjnego stylu podejmowania decyzji***

Niniejszy podrozdział zawiera prezentację szeregową wielokrotną analizę mediacji dla adaptacyjnych stylów podejmowania decyzji. Testowano mediującą rolę opisanych wcześniej mediatorów (afektu jako cecha, stylów myślenia oraz strategii radzenia sobie ze stresem) w relacji temperament – adaptacyjny styl podejmowania decyzji (ASPD). Dla lepszej widoczności prezentowanych modeli poszczególne analizy dla impulsywności i poszukiwania wrażeń zaprezentowano na oddzielnych rysunkach. Style myślenia wprowadzono zgodnie z 5 kryteriami poznawczego samokierowania (funkcje, formy, poziomy, zasięgi i skłonności).

Badając pośrednią, sekwencyjną ścieżkę związku I z ASPD oraz PW z ASPD przez uczucia pozytywne (UP) i uczucia negatywne (UN), kolejno Styl Legislacyjny (SLeg), Styl Wykonawczy (SWyk), Styl Sądowniczy (SS), a następnie Radzenie Sobie Aktywne (RA) i Radzenie Sobie Pasywne (RP).

### Rysunek 7

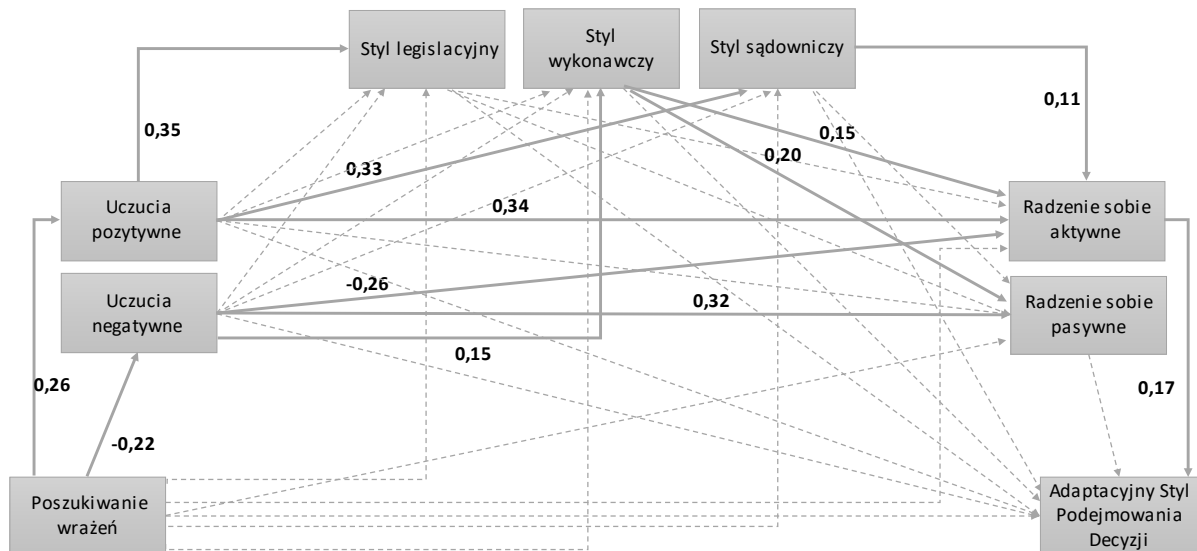
Model mediacyjnej roli afektu jako cechy, funkcji stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między impulsywnością a adaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji



I → SWyk → RA → ASPD – ścieżka niebieska

### Rysunek 8

Model mediacyjnej roli afektu jako cechy, funkcji stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między poszukiwaniem wrażeń a adaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji



Wykazano, że żadna pośrednia, sekwencyjna ścieżka współdziałania PW i I na ASPD nie osiągnęła poziomu istotności statystycznej (zob. rys. 7 i rys. 8). Analizując pośrednie efekty dla poszczególnych mediatorów oddzielnie stwierdzono istotny statystycznie efekt I i ASPD przy udziale SWyk i RA ( $\beta = -0,07$ ;  $SE = 0,04$ ;  $95\% CI: [-0,000; -0,005]$ ) (zob. rys. 7, ścieżka niebieska). Oznacza to, że im wyższa impulsywność tym niższy jest poziom wykonawczego stylu myślenia ( $\beta = -0,30$ ;  $p \leq 0,05$ ), który z kolei sprzyja korzystaniu

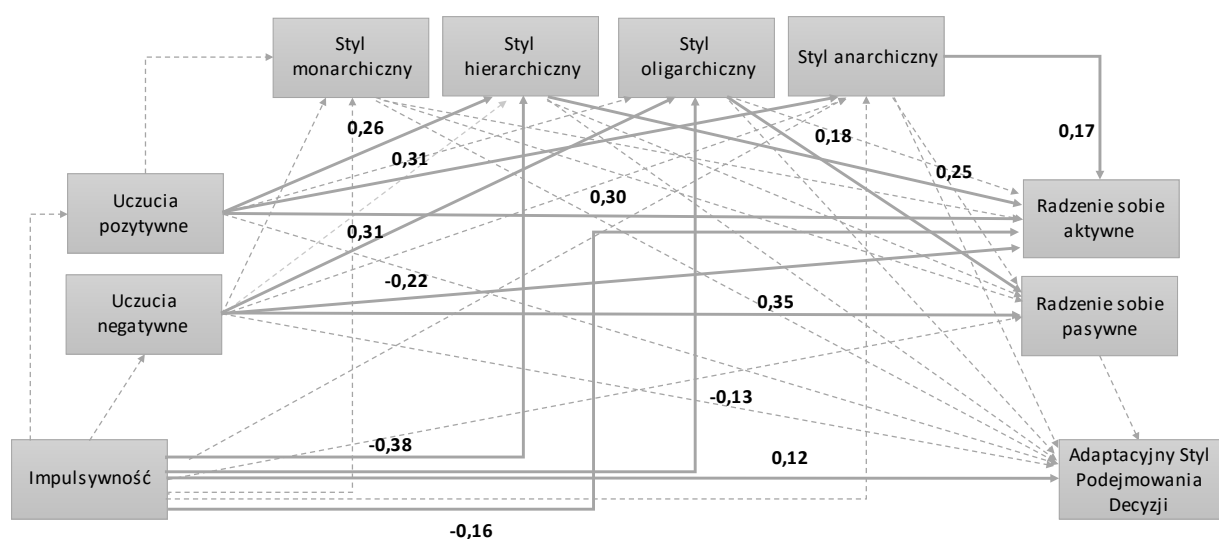
z aktywnych strategii radzenia sobie ze stresem ( $\beta = 0,15; p \leq 0,05$ ), co nasila tendencję do stosowania adaptacyjnych stylów decyzyjnych ( $\beta = 0,17; p \leq 0,05$ ) (zob. rys. 7, ścieżka niebieska).

Uzyskano także szereg istotnych związków pomiędzy zmiennymi. Impulsywność wykazała pozytywny związek z radzeniem sobie aktywnym ( $\beta = 0,20; p \leq 0,05$ ) oraz negatywny ze stylem sadowniczym ( $\beta = -0,20; p \leq 0,05$ ), oraz adaptacyjnym stylem podejmowania decyzji ( $\beta = -0,23; p \leq 0,05$ ). Z kolei poszukiwanie wrażeń okazało się ujemnie korelować z uczuciami negatywnymi ( $\beta = -0,22; p \leq 0,05$ ) oraz korelować dodatnio z uczuciami pozytywnymi ( $\beta = 0,26; p \leq 0,05$ ). Uczucia negatywne okazały się korelować ujemnie ze stylem wykonawczym ( $\beta = -0,15; p \leq 0,05$ ), radzeniem sobie aktywnym ( $\beta = -0,26; p \leq 0,05$ ), oraz dodatnio korelować z radzeniem sobie pasywnym ( $\beta = 0,32; p \leq 0,05$ ), z kolei uczucia pozytywne korelowały dodatnio ze stylem legislacyjnym ( $\beta = 0,35; p \leq 0,05$ ), stylem sadowniczym ( $\beta = 0,33; p \leq 0,05$ ) i radzeniem sobie aktywnym ( $\beta = 0,34; p \leq 0,05$ ). Styl wykonawczy wykazał istotne pozytywne związki z radzeniem sobie aktywnym ( $\beta = 0,15; p \leq 0,05$ ) i radzeniem sobie pasywnym ( $\beta = 0,20; p \leq 0,05$ ). Z kolei styl sadowniczy z radzeniem sobie pasywnym ( $\beta = 0,11; p \leq 0,05$ ).

Na kolejnym etapie działań statystycznych badano mediacyjną rolę uczuć pozytywnych (UP) i uczuć negatywnych (UN), kolejno Stylu Monarchicznego (SM), Stylu Hierarchicznego (SH), Stylu Oligarchicznego (SO), Stylu Anarchicznego (SA) oraz Radzenie Sobie Aktywnego (RA) i Radzenie Sobie Pasywne (RP), w relacjach zachodzących między temperamentem (I i PW) oraz Adaptacyjnymi Stylami Podejmowania Decyzji.

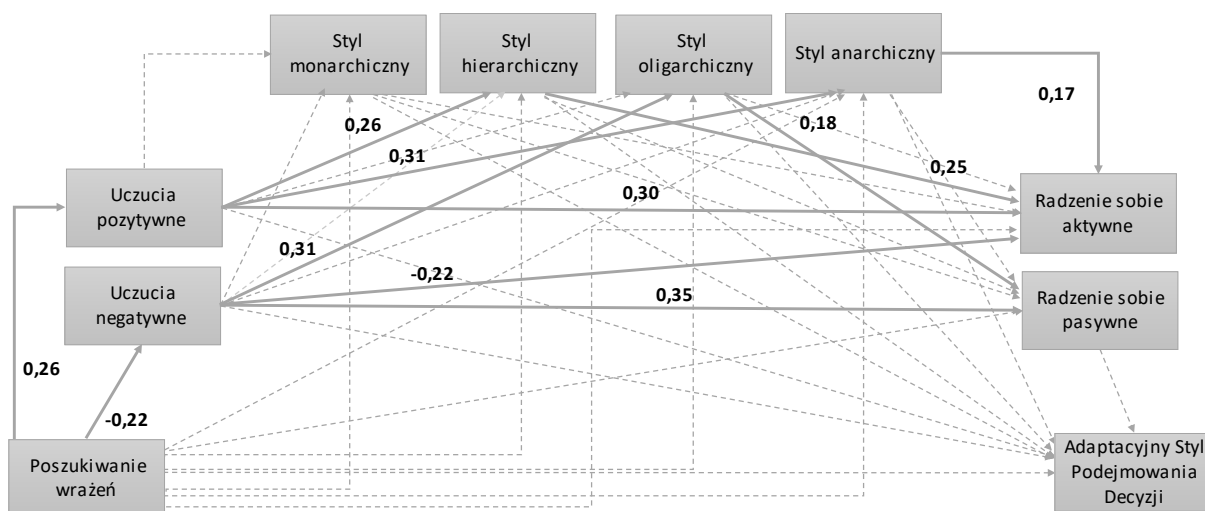
### Rysunek 9

Model mediacyjnej roli afektu jako cechy, form stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między impulsywnością a adaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji



**Rysunek 10**

*Model mediacyjnej roli afektu jako cechy, form stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między poszukiwaniem wrażeń a adaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji*

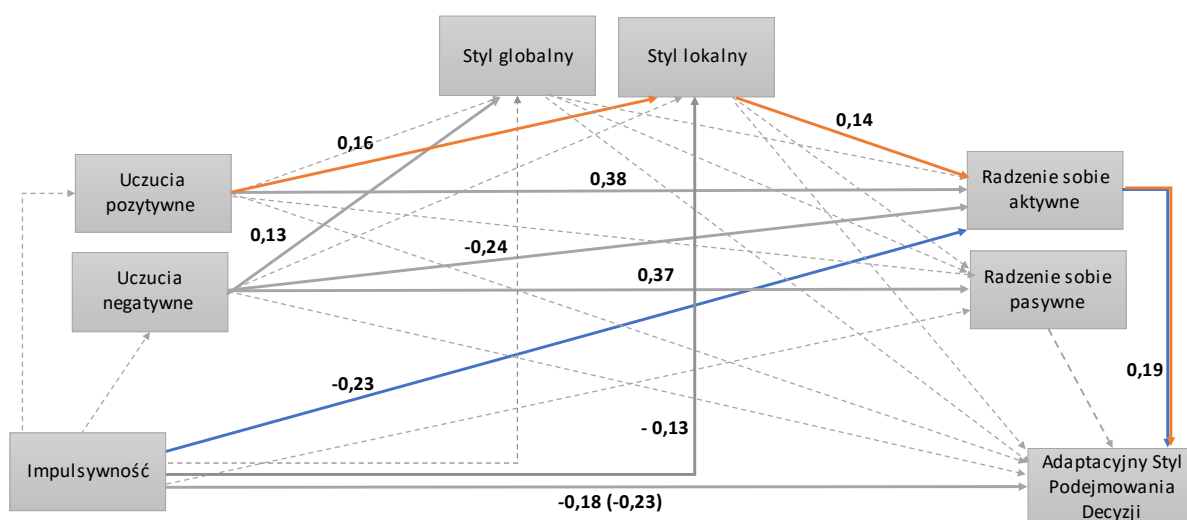


Wykazano, że żadna z analizowanych ścieżek osiągnęła poziomu istotności statystycznej (zob. rys. 9 i rys. 10). Analizując pośrednie efekty dla poszczególnych mediatorów oddzielnie również nie stwierdzono istotnych statystycznie efektów. Pomędzy analizowanymi zmiennymi istnieje kilka istotnych związków. Impulsywność korelowała ujemnie ze stylem hierarchicznym ( $\beta = -0,38$ ;  $p \leq 0,05$ ), oligarchicznym ( $\beta = -0,13$ ;  $p \leq 0,05$ ) oraz radzeniem sobie aktywnym ( $\beta = -0,16$ ;  $p \leq 0,05$ ), a dodatkowo korelowała z adaptacyjnym stylem podejmowania decyzji ( $\beta = 0,12$ ;  $p \leq 0,05$ ). Z kolei poszukiwanie wrażeń okazało się mieć negatywny związek z uczuciami negatywnymi ( $\beta = -0,22$ ;  $p \leq 0,05$ ) oraz pozytywny z uczuciami pozytywnymi ( $\beta = 0,26$ ;  $p \leq 0,05$ ). Uczucia negatywne okazały się korelować dodatnio ze stylem oligarchicznym ( $\beta = 0,31$ ;  $p \leq 0,05$ ) i oraz radzeniem sobie pasywnym ( $\beta = 0,35$ ;  $p \leq 0,05$ ), ujemnie korelowały z radzeniem sobie aktywnym ( $\beta = -0,22$ ;  $p \leq 0,05$ ). Z kolei uczucia pozytywne korelowały dodatnio ze stylem hierarchicznym ( $\beta = 0,26$ ;  $p \leq 0,05$ ), stylem anarchicznym ( $\beta = 0,31$ ;  $p \leq 0,05$ ) i radzeniem sobie aktywnym ( $\beta = 0,30$ ;  $p \leq 0,05$ ). Styl hierarchiczny ( $\beta = 0,25$ ;  $p \leq 0,05$ ) oraz anarchiczny ( $\beta = 0,17$ ;  $p \leq 0,05$ ) wykazały istotne pozytywne związki z radzeniem sobie aktywnym, z kolei styl oligarchiczny z radzeniem sobie pasywnym ( $\beta = 0,18$ ;  $p \leq 0,05$ ).

Następnie testowano status (UP) i (UN), kolejno Stylu Globalnego (SG), Stylu Lokalnego (SLok), oraz (RA) i (RP) jako mediatorów relacji I i PW oraz ASPD.

## Rysunek 11

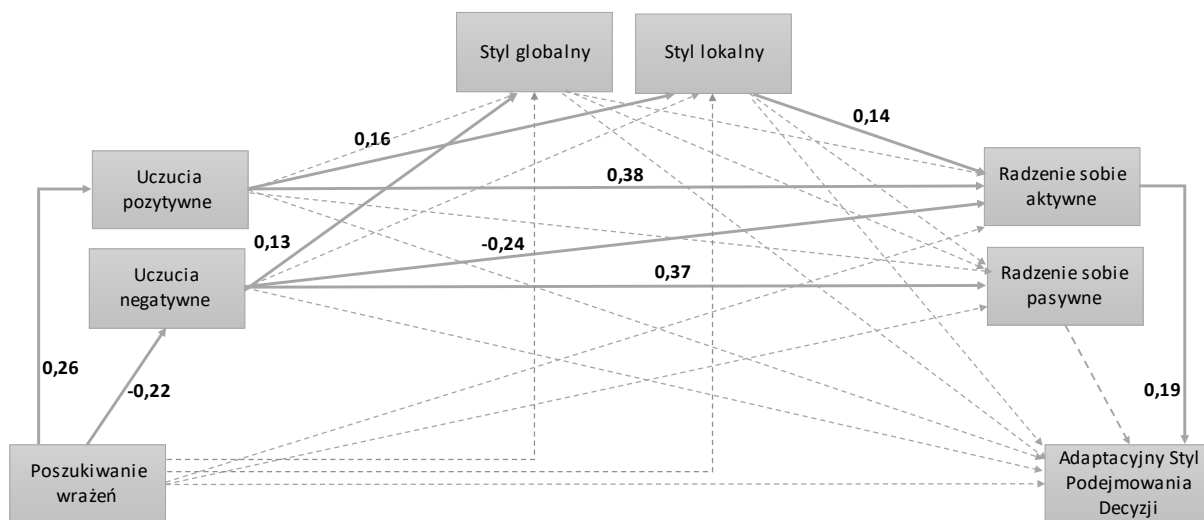
Model mediacyjnej roli afektu jako cecha poziomów stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między impulsywnością a adaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji.



UP→SLok→RA→ASPD – ścieżka pomarańczowa  
I→RA→ASPD – ścieżka niebieska

## Rysunek 12

Model mediacyjnej roli afektu jako cechy, poziomów stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między poszukiwaniem wrażeń a adaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji



Żadna z analizowanych ścieżek osiągnęła poziomu istotności statystycznej (zob. rys. 11 i rys. 12). Testując pośrednie efekty dla poszczególnych mediatorów oddzielnie stwierdzono istotne statystycznie związki I i ASPD przy udziale RA ( $\beta = -0,045$ ;  $SE = 0,013$ ; 95%  $CI: [-0,007; -0,033]$ ) (zob. rys. 12, ścieżka niebieska) oraz UP i ASPD przy udziale SLok i RA ( $\beta = 0,005$ ;  $SE = 0,000$ ; 95%  $CI: [0,001; 0,000]$ ) (zob. rys. 11, ścieżka pomarańczowa). Okazuje się więc, że im niższa impulsywność tym większa szansa na aktywne radzenie sobie ze stresem ( $\beta =$

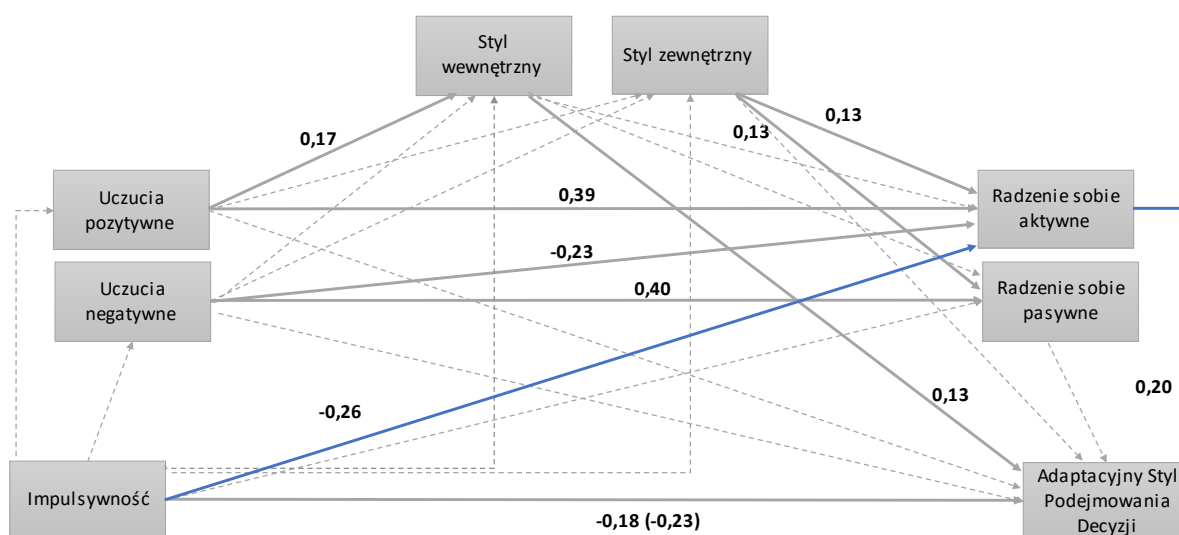
-0,23;  $p \leq 0,05$ ), co sprzyja podejmowaniu adaptacyjnych decyzji ( $\beta = 0,19$ ;  $p \leq 0,05$ ). Z kolei doświadczanie pozytywnych uczuć sprzyja konkretności i skrupulatnemu przyglądaniu się napotykanym problemom ( $\beta = 0,16$ ;  $p \leq 0,05$ ), co nasila tendencje do aktywnego radzenia sobie ze stresem ( $\beta = 0,14$ ;  $p \leq 0,05$ ), czego rezultatem jest wzrost korzystania z adaptacyjnych sposobów podejmowania decyzji ( $\beta = 0,19$ ;  $p \leq 0,05$ ).

Testowane zmienne także ujawniły szereg istotnych powiązań. Impulsywność korelowała ujemnie ze stylem lokalnym ( $\beta = -0,13$ ;  $p \leq 0,05$ ), poszukiwanie wrażeń ponownie korelowało ujemnie z uczuciami negatywnymi ( $\beta = -0,22$ ;  $p \leq 0,05$ ) a dodatnio z uczuciami pozytywnymi ( $\beta = 0,26$ ;  $p \leq 0,05$ ). Zauważono istotny statystycznie pozytywny związek pomiędzy uczuciami negatywnymi a stylem globalnym ( $\beta = 0,13$ ;  $p \leq 0,05$ ), radzeniem sobie pasywnym ( $\beta = 0,37$ ;  $p \leq 0,05$ ) oraz negatywny związek z radzeniem sobie aktywnym ( $\beta = -0,24$ ;  $p \leq 0,05$ ). Uczucia pozytywne korelowały dodatnio ze stylem lokalnym ( $\beta = 0,16$ ;  $p \leq 0,05$ ) i radzeniem sobie aktywnym ( $\beta = 0,38$ ;  $p \leq 0,05$ ). Styl lokalny wykazał istotne pozytywne związki z aktywnym radzeniem sobie ( $\beta = 0,14$ ;  $p \leq 0,05$ ).

Kolejnym krokiem analiz statystycznych było sprawdzenie statusu mediatorów (UP) i (UN), w grupie stylów myślenia znalazł się tym razem Styl Zewnętrzny (ZW) oraz Styl Wewnętrzny (SWew) oraz ponownie (RA) i (RP) relacji I i PW oraz ASPD.

### Rysunek 13

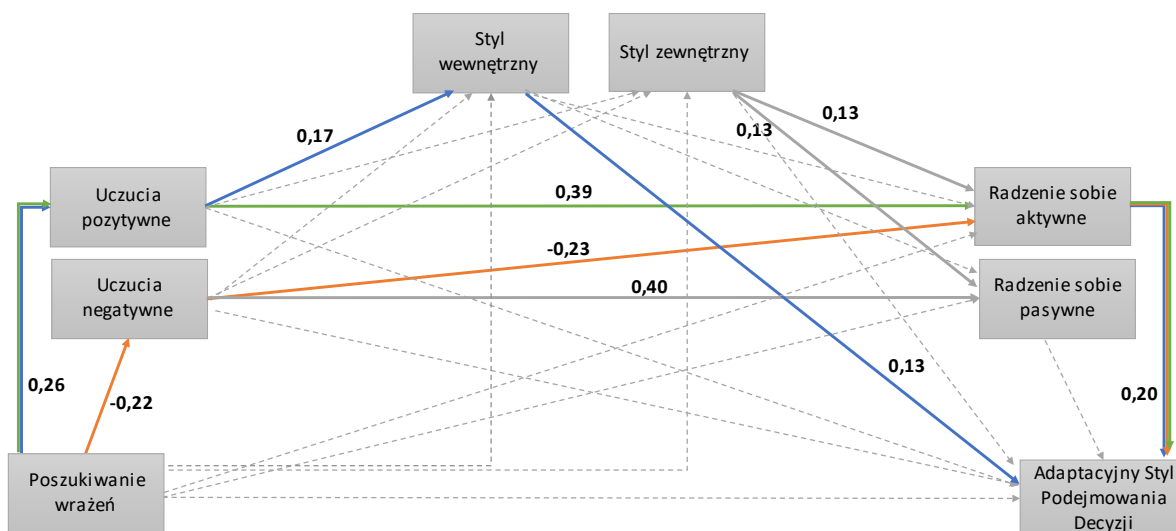
*Model mediacyjnej roli afektu jako cechy, zasięgów stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między impulsywnością a adaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji*



I→RA→ASPD – ścieżka niebieska

## Rysunek 14

Model mediacyjnej roli afektu jako cechy, zasięgów stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między poszukiwaniem wrażeń a adaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji



PW→UP→SWew→ASPD – ścieżka niebieska

PW→UP→RA→ASPD – ścieżka zielona

PW→UN→RA→ASPD – ścieżka pomarańczowa

Żadna z analizowanych ścieżek osiągnęła poziomu istotności statystycznej (zob. rys. 13 i rys. 14). Testując pośrednie efekty dla poszczególnych mediatorów oddzielnie stwierdzono istotne statystycznie pozytywne związki I i ASPD przy udziale RA ( $\beta = -0,051$ ;  $SE = 0,014$ ; 95%  $CI$ :  $[-0,007; -0,037]$ ) (zob. rys. 13, ścieżka ). Ponownie okazuje się, że niska impulsywność sprzyja aktywnemu radzeniu sobie ze stresem ( $\beta = -0,26$ ;  $p \leq 0,05$ ), co ma związek z podejmowaniem adaptacyjnych decyzji ( $\beta = 0,20$ ;  $p \leq 0,05$ ). Zauważono także istotny pozytywny związek PW i ASPD przy udziale UP i SWew ( $\beta = 0,020$ ;  $SE = 0,006$ ; 95%  $CI$ :  $[0,025; 0,012]$ ) (zob. rys. 14, ścieżka niebieska), UP i RA ( $\beta = 0,020$ ;  $SE = 0,002$ ; 95%  $CI$ :  $[0,002; 0,025]$ ) (zob. rys. 14, ścieżka zielona) oraz UN i RA ( $\beta = 0,010$ ;  $SE = 0,003$ ; 95%  $CI$ :  $[0,001; 0,006]$ ) (zob. rys. 14, ścieżka pomarańczowa). Można wnioskować, że poszukiwanie wrażeń sprzyja doświadczaniu uczuć pozytywnych ( $\beta = 0,26$ ;  $p \leq 0,05$ ), co podnosi poczucie własnego sprawstwa ( $\beta = 0,17$ ;  $p \leq 0,05$ ) i sprzyja podejmowaniu adaptacyjnych decyzji ( $\beta = 0,13$ ;  $p \leq 0,05$ ). Taka zależność pomiędzy poszukiwaniem wrażeń i uczuciami pozytywnymi sprzyja także aktywnemu radzeniu sobie ze stresem ( $\beta = 0,39$ ;  $p \leq 0,05$ ) i podnosi poziom adaptacyjnej decyzyjności ( $\beta = 0,20$ ;  $p \leq 0,05$ ). Podobnie, poszukiwanie wrażeń może obniżać doświadczaniu uczuć negatywnych ( $\beta = 0,22$ ;  $p \leq 0,05$ ), co sprzyja aktywnemu radzeniu sobie ze stresem ( $\beta = -0,23$ ;  $p \leq 0,05$ ) i sprzyja adaptacyjnym stylom decyzyjnym ( $\beta = 0,20$ ;  $p \leq 0,05$ ).

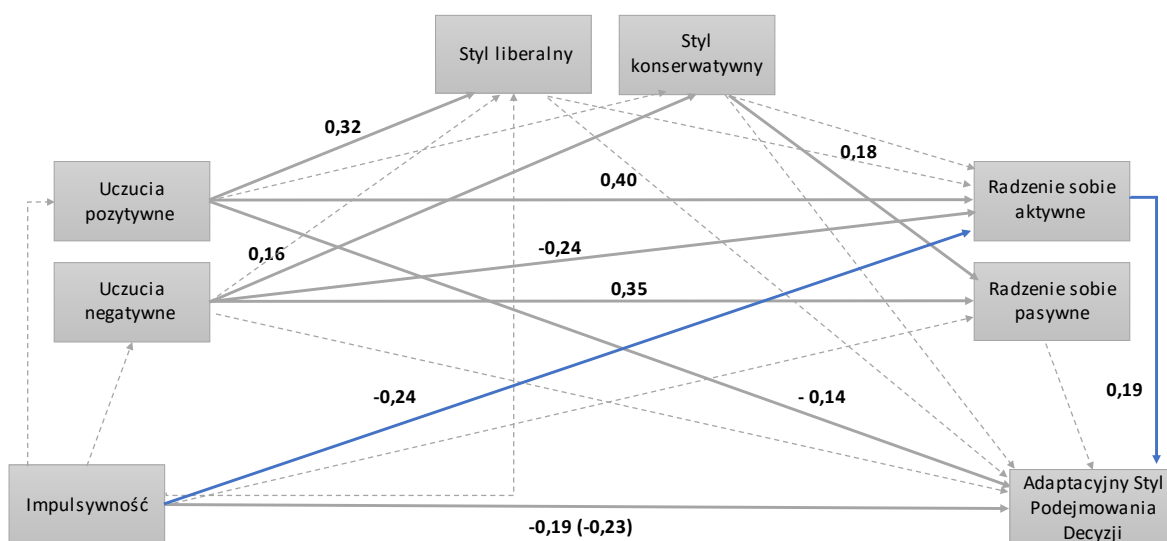
Testowane zmienne pokazały również kilka innych istotnych powiązań. Istnieje pozytywna korelacja pomiędzy uczuciami negatywnymi a radzeniem sobie pasywnym ( $\beta = 0,40$ ;

$p \leq 0,05$ ). Styl zewnętrzny wykazał istotne pozytywne związki z aktywnym radzeniem sobie ( $\beta = 0,13$ ;  $p \leq 0,05$ ) oraz pasywnym radzeniem sobie ( $\beta = 0,13$ ;  $p \leq 0,05$ ).

Ostatnim modelem (zob. rys. 15 i 16), w którym zidentyfikowano efekty pośrednie, był model współdziałania I i PW na ASPD przez mediatory UP i UN, otwartość na zmiany stylów myślenia zawierająca się w Stylu Liberalnym (SLib) i Stylu Konserwatywnym (SK) oraz RA i RP.

### Rysunek 15

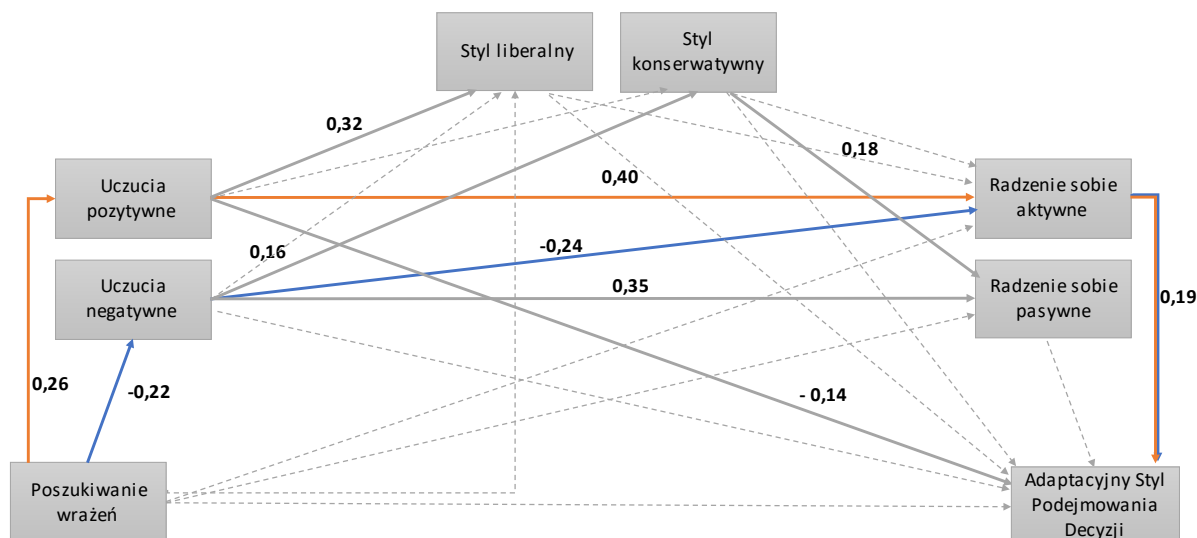
Model mediacyjnej roli afektu jako cechy, skłonności stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między impulsywnością a adaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji



I→RA→ASPD – ścieżka niebieska

### Rysunek 16

Model mediacyjnej roli afektu jako cechy, skłonności stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między poszukiwaniem wrażeń a adaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji



PW→UP→RA→ASPD – ścieżka pomarańczowa

PW→UN→RA→ASPD – ścieżka niebieska

Testując najpierw pośrednią, sekwencyjną ścieżkę współzależności I i PW na ASPD wykazano, że nie osiągnęły one poziomu istotności statystycznej (zob. rys. 15 i rys. 16). Analizując natomiast pośrednie efekty dla poszczególnych mediatorów oddzielnie, stwierdzono istotny statystycznie związek I i ASPD przy udziale RA ( $\beta = -0,047$ ;  $SE = 0,014$ ; 95%  $CI$ : [-0,008; -0,034]) (zob. rys. 15, ścieżka niebieska). PW współoddziaływało z ASPD przy udziale UN i RA ( $\beta = 0,011$ ;  $SE = 0,003$ ; 95%  $CI$ : [0,015; 0,006]) (zob. rys. 16, ścieżka niebieska) oraz UP i RA ( $\beta = 0,019$ ;  $SE = 0,006$ ; 95%  $CI$ : [0,026; 0,011]) (zob. rys. 16, ścieżka pomarańczowa). Ponownie więc niska impulsywność zwiększa szansę na aktywne radzenie sobie ze stresem ( $\beta = -0,24$ ;  $p \leq 0,05$ ), co sprzyja podejmowaniu adaptacyjnych decyzji ( $\beta = 0,19$ ;  $p \leq 0,05$ ). Poszukiwanie wrażeń sprzyja pozytywnemu afektowi ( $\beta = 0,26$ ;  $p \leq 0,05$ ), co ma pozytywny związek z adaptacyjnymi sposobami radzenia sobie ze stresem ( $\beta = 0,40$ ;  $p \leq 0,05$ ) i sprzyja adaptacyjnym decyzjom ( $\beta = 0,19$ ;  $p \leq 0,05$ ). Poszukiwanie wrażeń obniża także poziom negatywnych uczuć ( $\beta = -0,22$ ;  $p \leq 0,05$ ), redukuje aktywne radzenie sobie ( $\beta = -0,24$ ;  $p \leq 0,05$ ) i podejmowanie adaptacyjnych decyzji ( $\beta = 0,19$ ;  $p \leq 0,05$ ).

Analizowane zmienne ujawniły również kilka innych istotnych powiązań pomiędzy zmiennymi. Istnieje pozytywna korelacja uczuć negatywnych i radzenia sobie pasywnego ( $\beta = 0,35$ ;  $p \leq 0,05$ ) oraz stylu konserwatywnego ( $\beta = 0,16$ ;  $p \leq 0,05$ ). Uczucia pozytywne okazały się być pozytywnie związane ze stylem liberalnym ( $\beta = 0,32$ ;  $p \leq 0,05$ ) oraz negatywnie z adaptacyjną decyzyjnością ( $\beta = -0,14$ ;  $p \leq 0,05$ ). Styl konserwatywny wykazał istotne dodatnie związki z pasywnym radzeniem sobie ( $\beta = 0,18$ ;  $p \leq 0,05$ ).

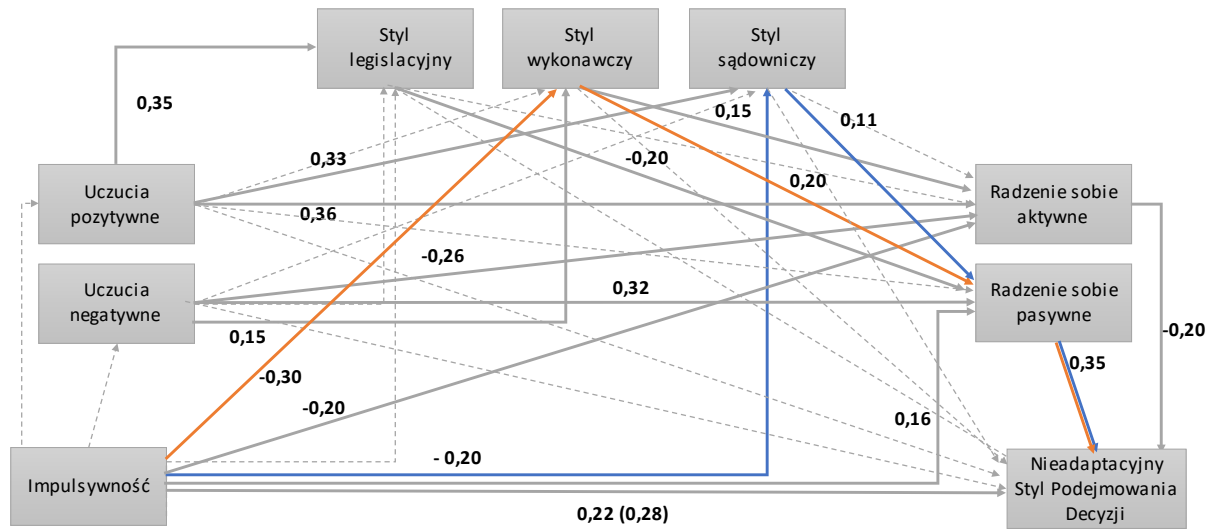
#### **4.3.2 Szeregowa wielokrotna analiza mediacyjna dla nieadaptacyjnego stylu podejmowania decyzji**

Ten podrozdział poświęcono prezentacji szeregowej wielokrotnej analizy mediacji dla nieadaptacyjnych stylów podejmowania decyzji (NSPD). Podobnie jak dla nieadaptacyjnych stylów podejmowania decyzji, testowano mediującą rolę afektu jako cechy, stylów myślenia oraz strategii radzenia sobie ze stresem w relacji temperamentu i nieadaptacyjnego stylu podejmowania decyzji (NSPD). Ponownie, dla lepszej widoczności prezentowanych modeli, analizy dla impulsywności i poszukiwania wrażeń przedstawiono na oddzielnych rysunkach, a style myślenia wprowadzano zgodnie z pięcioma kryteriami samokierowania.

W pierwszym kroku badano pośrednią, sekwencyjną ścieżkę współoddziaływania I i NSPD oraz PW na NSPD przez uczucia pozytywne (UP) i uczucia negatywne (UN), kolejno Styl Legislacyjny (SLeg), Styl Wykonawczy (SWyk), Styl Sądowniczy (SS), a następnie Radzenie Sobie Aktywne (RA) i Radzenie Sobie Pasywne (RP).

**Rysunek 17**

Model mediacyjnej roli afektu jako cechy, funkcje stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między impulsywnością a nieadaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji

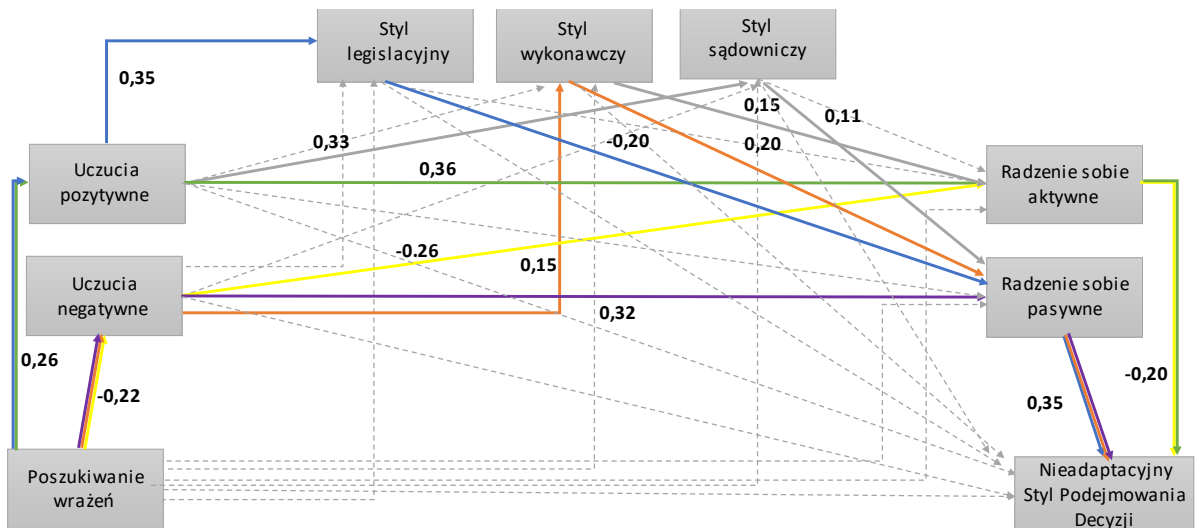


I→SWyk→RP→NSPD – ścieżka pomarańczowa

I→SS→RA→NSPD – ścieżka niebieska

**Rysunek 18**

Model mediacyjnej roli afektu jako cechy, funkcje stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między poszukiwaniem wrażeń a nieadaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji



PW→UP→SLeg→RP→NSPD – ścieżka niebieska

PW→UN→SWyk→RP→NSPD – ścieżka pomarańczowa

PW→UP→RA→NSPD – ścieżka zielona

PW→UN→RA→NSPD – ścieżka żółta

PW→UN→RP→NSPD – ścieżka fioletowa

Stwierdzono istnienie dwóch istotnych efektów. Zauważono istotny statystycznie efekt pośredni przebiegający według ścieżki PW→UP→SLeg→RP→NSPD ( $\beta = -0,006$ ;  $SE = 0,002$ ;  $95\%CI: [-0,010; -0,001]$ ) (zob. rys. 18, ścieżka niebieska). Oznacza to, że poszukiwanie wrażeń sprzyja pozytywnemu afektowi ( $\beta = 0,26$ ;  $p \leq 0,05$ ), co podnosi zdolność do generowania własnych pomysłów radzenia sobie z problemami ( $\beta = 0,35$ ;  $p \leq 0,05$ ), może z kolei obniżać stosowanie pasywnych strategii radzenia sobie ze stresem ( $\beta = -0,20$ ;  $p \leq 0,05$ ), które sprzyjają korzystaniu z nieadaptacyjnych sposobów podejmowania decyzji ( $\beta = 0,35$ ;  $p \leq 0,05$ ). Istotny efekt pośredni uzyskano także w ścieżce PW→UN→SWyk→RP→NSPD ( $\beta = -0,002$ ;  $SE = 0,001$ ;  $95\%CI: [-0,003; -0,000]$ ) (zob. rys. 18, ścieżka pomarańczowa). Okazuje się więc, że poszukiwanie wrażeń może obniżać doświadczanie negatywnych uczuć ( $\beta = -0,22$ ;  $p \leq 0,05$ ), które sprzyjają podporządkowywaniu się do obowiązujących reguł i zasad ( $\beta = 0,15$ ;  $p \leq 0,05$ ), co nasila korzystanie z pasywnych strategii radzenia sobie ( $\beta = 0,20$ ;  $p \leq 0,05$ ), a to z kolei sprzyja podejmowaniu nieadaptacyjnych decyzji ( $\beta = 0,35$ ;  $p \leq 0,05$ ).

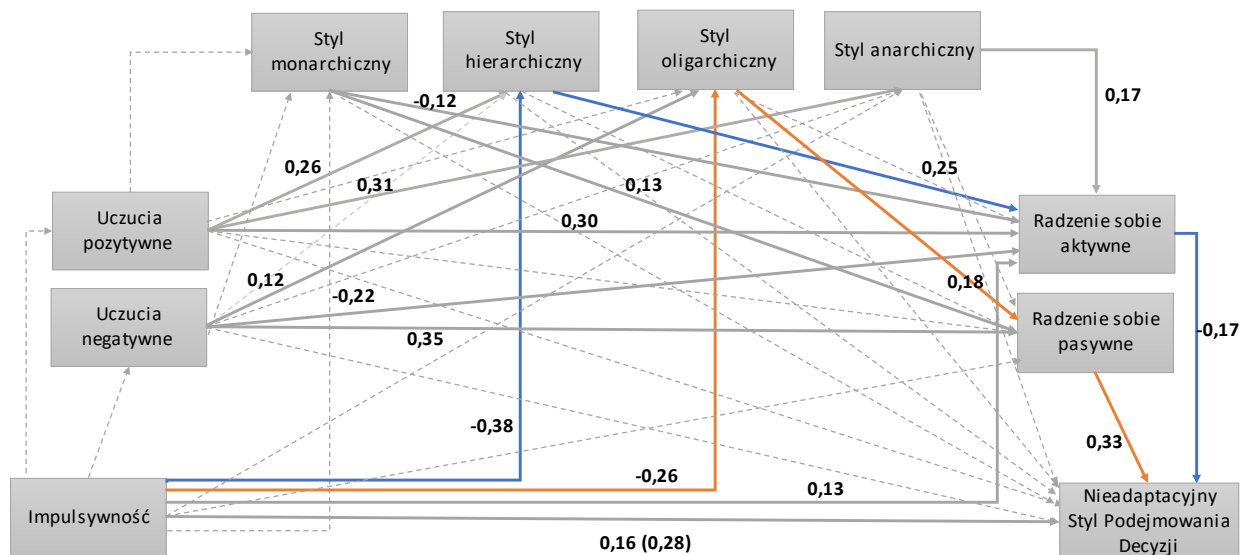
Analizując pośrednie efekty dla poszczególnych mediatorów oddzielnie stwierdzono istotne statystycznie efekty współoddziaływania I i NSPD przy udziale SWyk i RP ( $\beta = -0,008$ ;  $SE = 0,07$ ;  $95\%CI: [-0,031; -0,006]$ ) (zob. rys. 17, ścieżka pomarańczowa) oraz SS i RP ( $\beta = -0,018$ ;  $SE = 0,04$ ;  $95\%CI: [-0,014; -0,000]$ ) (zob. rys. 17, ścieżka niebieska). Oznacza to, że wyższa impulsywność obniża poziom wykonawczego stylu myślenia ( $\beta = -0,30$ ;  $p \leq 0,05$ ), który z kolei koreluje dodatnio ( $\beta = 0,20$ ;  $p \leq 0,05$ ) z korzystaniem z pasywnych strategii radzenia sobie ze stresem i podejmowaniem nieadaptacyjnych decyzji ( $\beta = 0,35$ ;  $p \leq 0,05$ ). Wysoka impulsywność obniża także skłonność do analitycznego rozpatrywania problemów ( $\beta = -0,20$ ;  $p \leq 0,05$ ), które mają dodatni związek z korzystaniem z pasywnych strategii radzenia sobie ze stresem ( $\beta = 0,11$ ;  $p \leq 0,05$ ) i sprzyja korzystaniu z nieadaptacyjnych sposobów podejmowania decyzji ( $\beta = 0,35$ ;  $p \leq 0,05$ ). Istnieje także istotny statystycznie efekt mediacji PW i NSPD z udziałem: UP i RA ( $\beta = -0,018$ ;  $SE = 0,005$ ;  $95\%CI: [-0,024; -0,004]$ ) (zob. rys. 18, ścieżka zielona), UN i RA ( $\beta = -0,018$ ;  $SE = 0,04$ ;  $95\%CI: [-0,014; -0,000]$ ) (zob. rys. 18, ścieżka żółta) oraz UN i RP ( $\beta = -0,025$ ;  $SE = 0,07$ ;  $95\%CI: [-0,033; -0,006]$ ) (zob. rys. 18, ścieżka fioletowa). Poszukiwanie wrażeń sprzyja więc doświadczaniu pozytywnych uczuć ( $\beta = 0,26$ ;  $p \leq 0,05$ ), które podwyższają poziom aktywnych strategii radzenia sobie ( $\beta = 0,36$ ;  $p \leq 0,05$ ), co obniża podejmowanie nieadaptacyjnych decyzji ( $\beta = -0,20$ ;  $p \leq 0,05$ ). Zauważono także, że poszukiwanie wrażeń obniża doświadczanie negatywnych uczuć ( $\beta = -0,22$ ;  $p \leq 0,05$ ), co sprzyja stosowaniu pasywnych strategii radzenia sobie ( $\beta = 0,32$ ;  $p \leq 0,05$ ), oraz nasila prawdopodobieństwo stosowanie nieadaptacyjnych stylów decyzyjnych. Taki dodatni związek z negatywnymi uczuciami obniża także stosowanie aktywnych strategii ( $\beta = -0,26$ ;  $p \leq 0,05$ ), co także redukuje stosowanie nieadaptacyjnych stylów decyzyjnych ( $\beta = -0,20$ ;  $p \leq 0,05$ ).

Analizie poddano także bezpośrednie związki pomiędzy zmiennymi. Rezultaty badań wskazują na związek uczuć pozytywnych ze stylem sędowniczym ( $\beta = 0,33$ ;  $p \leq 0,05$ ). Styl wykonawczy był istotnie związany z radzeniem sobie aktywnym ( $\beta = 0,15$ ;  $p \leq 0,05$ ), a styl sędowniczy z radzeniem sobie pasywnym ( $\beta = 0,11$ ;  $p \leq 0,05$ ).

W kolejnym kroku analiz statystycznych badano mediacyjną rolę Uczuć Pozytywnych (UP) i Uczuć Negatywnych (UN), kolejno Stylu Monarchicznego (SM), Stylu Hierarchicznego (SH), Stylu Oligarchicznego (SO), Stylu Anarchicznego (SA) oraz Radzenia Sobie Aktywnego (RA) i Radzenia Sobie Pasywne (RP), w relacjach zachodzących między temperamentem (I i PW) oraz Nieadaptacyjnymi Stylami Podejmowania Decyzji.

### Rysunek 19

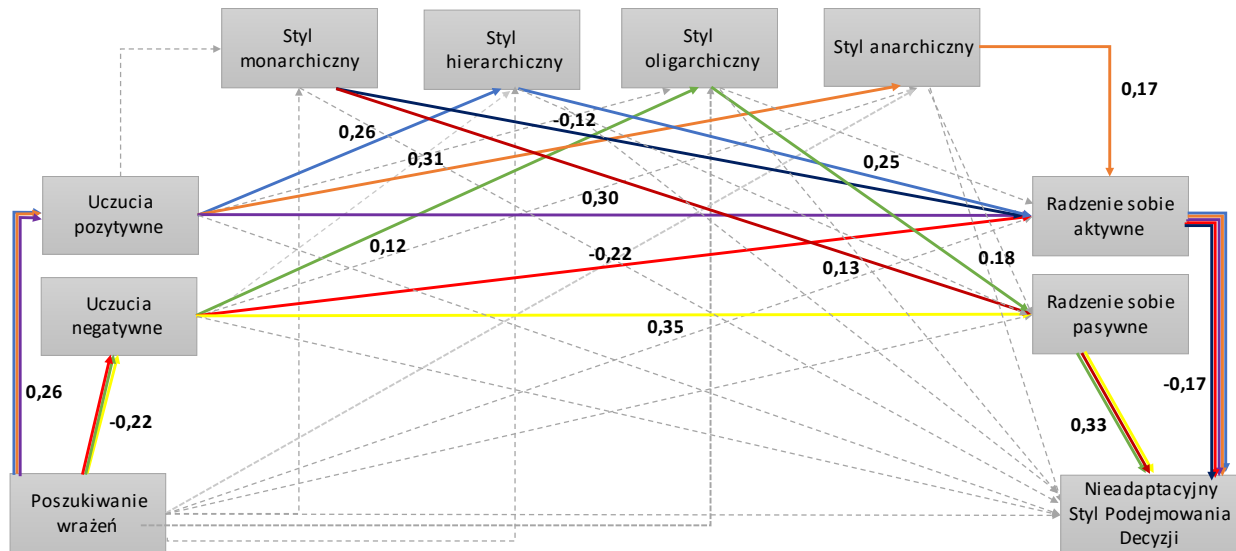
Model mediacyjnej roli afektu jako cechy, formy stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między impulsywnością a nieadaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji



I→SH→RA→NSPD – ścieżka niebieska  
 I→SO→RP→NSPD – ścieżka pomarańczowa

## Rysunek 20

Model mediacyjnej roli afektu jako cechy, formy stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między poszukiwaniem wrażeń a nieadaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji



PW→UP→SH→RA→NSPD – ścieżka niebieska  
 PW→UP→SA→RA→NSPD – ścieżka pomarańczowa  
 PW→UN→SO→RP→NSPD – ścieżka zielona  
 PW→UP→RA→NSPD – ścieżka fioletowa  
 PW→UN→RA→NSPD – ścieżka czerwona  
 PW→UN→RP→NSPD – ścieżka żółta  
 SM→RA→NSPD – ścieżka czarna  
 SM→RP→NSPD – ścieżka bordowa

Zauważono istotny statystycznie efekt pośredni przebiegający według trzech ścieżek: PW→UP→SH→RA→NSPD ( $\beta = -0,003$ ;  $SE = 0,001$ ; 95%  $CI$ : [-0,005;-0,000]) (zob. rys. 19, ścieżka niebieska), PW→UP→SA→RA→NSPD ( $\beta = -0,002$ ;  $SE = 0,001$ ; 95%  $CI$ : [-0,004;-0,000]) (zob. rys. 19, ścieżka pomarańczowa) oraz PW→UN→SO→RP→NSPD ( $\beta = -0,002$ ;  $SE = 0,001$ ; 95%  $CI$ : [-0,005; -0,000]) (zob. rys. 20, ścieżka zielona). Pierwsza ścieżka dowodzi, że poszukiwanie wrażeń sprzyja uczuciom pozytywnym ( $\beta = 0,26$ ;  $p \leq 0,05$ ), co wzmacnia rozpatrywanie problemów zgodnie z ich ważnością ( $\beta = 0,26$ ;  $p \leq 0,05$ ), sprzyja aktywnemu radzeniu sobie ze stresem ( $\beta = 0,25$ ;  $p \leq 0,05$ ), co pozwala unikać stosowania nieadaptacyjnych sposobów podejmowania decyzji ( $\beta = -0,17$ ;  $p \leq 0,05$ ). Druga ścieżka także zakłada pozytywny efekt poszukiwania wrażeń i uczuć pozytywnych ( $\beta = 0,26$ ;  $p \leq 0,05$ ), które sprzyjają rozpatrywaniu problemów w sposób losowy ( $\beta = 0,31$ ;  $p \leq 0,05$ ), co także sprzyja aktywnemu radzeniu sobie ze stresem ( $\beta = 0,17$ ;  $p \leq 0,05$ ) oraz obniża nieadaptacyjne decyzje ( $\beta = -0,17$ ;  $p \leq 0,05$ ). Ostatnia ścieżka zakładała, że poszukiwanie wrażeń obniża doświadczanie negatywnych uczuć ( $\beta = -0,22$ ;  $p \leq 0,05$ ), co sprzyja traktowaniu pewnych grup problemów w sposób wyjątkowo istotny ( $\beta = 0,12$ ;  $p \leq 0,05$ ), co wzmacnia stosowanie pasywnych strategii radzenia

sobie ze stresem ( $\beta = 0,18$ ;  $p \leq 0,05$ ) i sprzyja korzystaniu z nieadaptacyjnych sposobów podejmowania decyzji ( $\beta = 0,33$ ;  $p \leq 0,05$ ).

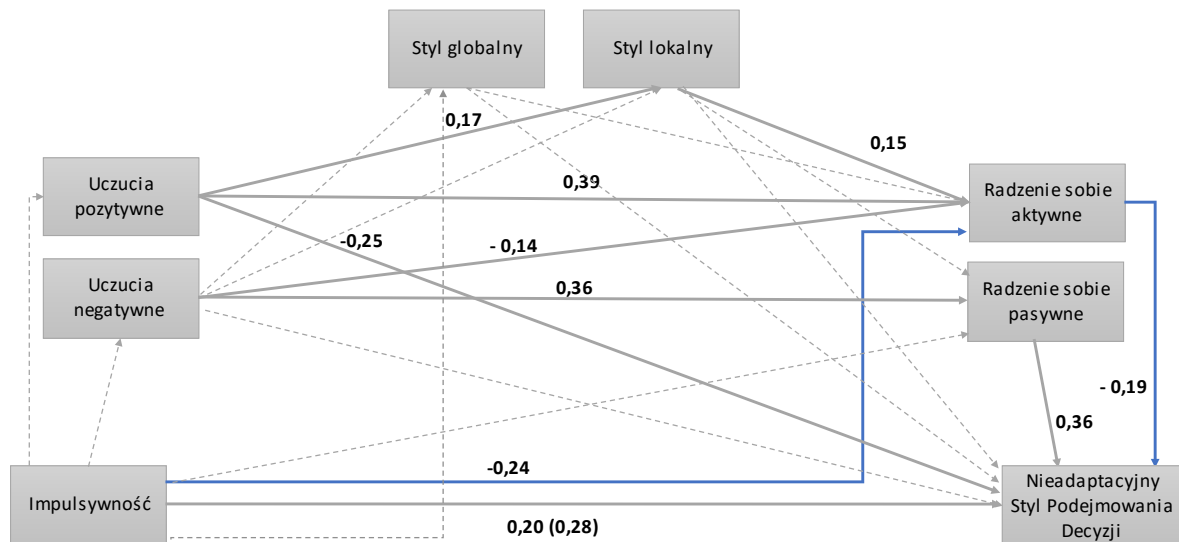
Testowanie pośrednich efektów dla poszczególnych mediatorów oddzielnie potwierdziło istnienie istotnych statystycznie efektów I na NSPD przy udziale: SH i RA ( $\beta = 0,016$ ;  $SE = 0,002$ ;  $95\%CI: [0,007; -0,028]$ ) (zob. rys. 19, ścieżka niebieska), oraz SO i RP ( $\beta = 0,016$ ;  $SE = 0,006$ ;  $95\%CI: [0,002; -0,028]$ ) (zob. rys. 19, ścieżka pomarańczowa). Impulsywność osłabia rozpatrywanie problemów zgodnie z ich priorytetem ( $\beta = -0,38$ ;  $p \leq 0,05$ ), co sprzyja adaptacyjnemu radzeniu sobie ze stresem ( $\beta = 0,25$ ;  $p \leq 0,05$ ) i obniża korzystanie z nieadaptacyjnych stylów podejmowania decyzji ( $\beta = -0,17$ ;  $p \leq 0,05$ ). Impulsywność obniża także skłonność do zajmowania się najpierw niektórymi grupami problemów ( $\beta = -0,26$ ;  $p \leq 0,05$ ), co sprzyja stosowaniu pasywnych strategii radzenia sobie ze stresem ( $\beta = 0,18$ ;  $p \leq 0,05$ ) oraz podejmowania nieadaptacyjnych decyzji ( $\beta = 0,33$ ;  $p \leq 0,05$ ). Uzyskano także istotny statystycznie efekt mediacji PW i NSPD przy udziale UP i RA ( $\beta = -0,013$ ;  $SE = 0,004$ ;  $95\%CI: [-0,018; -0,001]$ ) (zob. rys. 20, ścieżka fioletowa), UN i RA ( $\beta = -0,008$ ;  $SE = 0,003$ ;  $95\%CI: [-0,014; -0,001]$ ) (zob. rys. 20, ścieżka czerwona) oraz UN i RP ( $\beta = -0,026$ ;  $SE = 0,007$ ;  $95\%CI: [-0,034; -0,006]$ ) (zob. rys. 20, ścieżka żółta). Poszukiwanie wrażeń sprzyja doświadczaniu pozytywnych uczuć ( $\beta = 0,26$ ;  $p \leq 0,05$ ), co podnosi adaptacyjne radzenie sobie ze stresem ( $\beta = 0,30$ ;  $p \leq 0,05$ ) i obniża podejmowanie nieadaptacyjnych decyzji ( $\beta = -0,17$ ;  $p \leq 0,05$ ). Poszukiwanie wrażeń obniża także doświadczanie negatywnych uczuć ( $\beta = -0,22$ ;  $p \leq 0,05$ ), które sprzyja pasywnemu radzeniu sobie ze stresem ( $\beta = 0,35$ ;  $p \leq 0,05$ ) oraz nieadaptacyjnym stylom decyzyjnym ( $\beta = 0,33$ ;  $p \leq 0,05$ ). Ten efekt na uczucia negatywne obniża także stosowanie aktywnego radzenia sobie ( $\beta = -0,22$ ;  $p \leq 0,05$ ), które obniża stosowanie nieadaptacyjnych stylów decyzyjnych ( $\beta = -0,17$ ;  $p \leq 0,05$ ). Istotna okazała się także mediacja SM i NSPD z udziałem RA ( $\beta = 0,021$ ;  $SE = 0,002$ ;  $95\% CI: [0,000; 0,008]$ ) (zob. rys. 20, ścieżka czarna) oraz RP ( $\beta = 0,043$ ;  $SE = 0,003$ ;  $95\% CI: [0,000; 0,014]$ ) (zob. rys. 20, ścieżka bordowa). Koncentracja tylko na jednym celu obniża adaptacyjne radzenie sobie ze stresem ( $\beta = -0,12$ ;  $p \leq 0,05$ ), co redukuje podejmowanie nieadaptacyjnych stylów podejmowania decyzji ( $\beta = -0,17$ ;  $p \leq 0,05$ ). Styl monarchiczny podnosi także stosowanie pasywnych strategii radzenia sobie ze stresem ( $\beta = 0,13$ ;  $p \leq 0,05$ ), co sprzyja nieadaptacyjnym stylom decyzyjnym ( $\beta = 0,33$ ;  $p \leq 0,05$ ). Uzyskano także istotną pozytywną korelację pomiędzy impulsywnością i radzeniem sobie ( $\beta = 0,13$ ;  $p \leq 0,05$ ) oraz impulsywnością i nieadaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji ( $\beta = 0,28$ ;  $p \leq 0,05$ ).

Następnym etapem analiz statystycznych było określenie mediacyjnej roli uczuć pozytywnych (UP) i uczuć negatywnych (UN), następnie Stylu Globalnego (SG) i Stylu Lokalnego (SLok), oraz Radzenia Sobie Aktywnego (RA) i Radzenia Sobie Pasywne (RP),

w relacjach zachodzących między temperamentem (I i PW) oraz Nieadaptacyjnymi Stylami Podejmowania Decyzji.

**Rysunek 21**

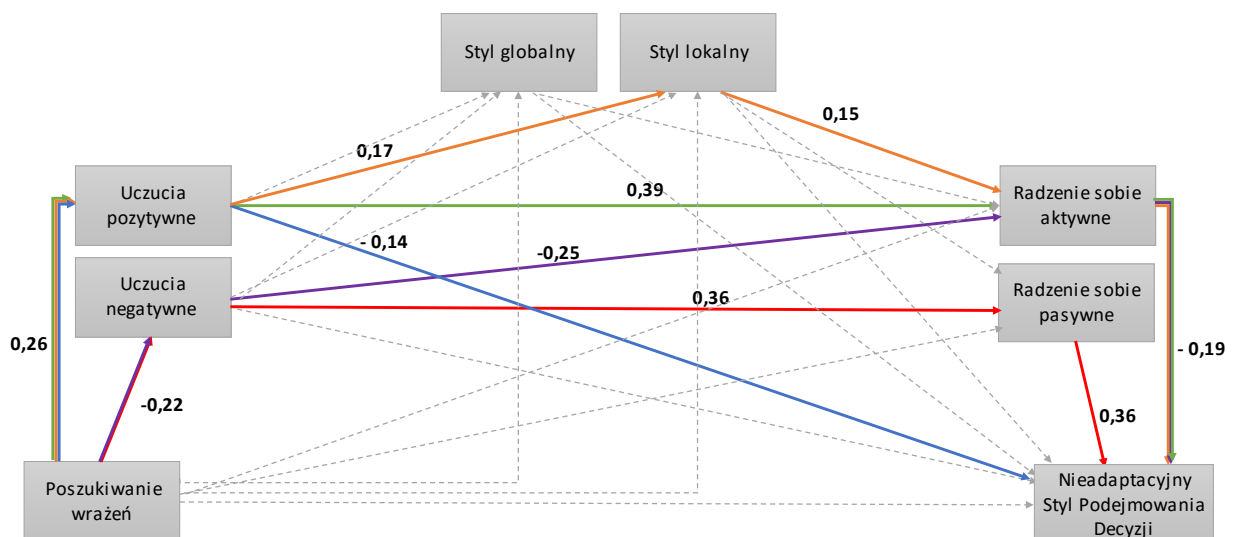
Model mediacyjnej roli afektu jako cechy, poziomy stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między impulsywnością a nieadaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji



I→RA→NSPD – ścieżka niebieska

**Rysunek 22**

Model mediacyjnej roli afektu jako cechy, poziomy stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między poszukiwaniem wrażeń a nieadaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji



- PW→UP→SLok→RA→NSPD – ścieżka pomarańczowa
- PW→UP→RA→NSPD – ścieżka zielona
- PW→UN→RA→NSPD – ścieżka fioletowa
- PW→UN→RP→NSPD – ścieżka czerwona
- PW→UP→NSPD – ścieżka niebieska

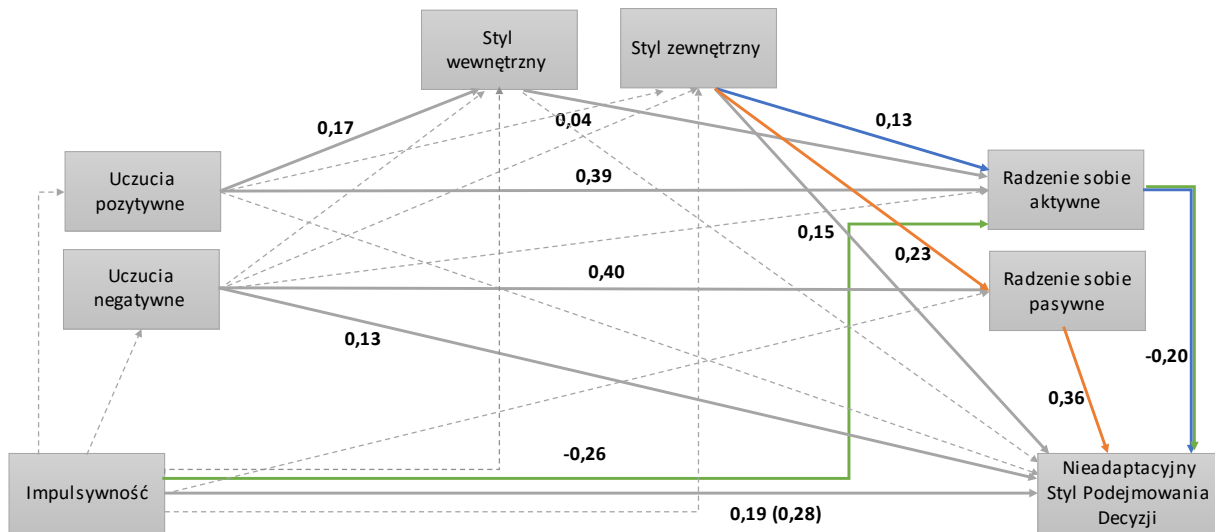
Analizy statystyczne ujawniły istnienie jednego, statystycznie istotnego efektu pośredniego  $PW \rightarrow UP \rightarrow S_{Lok} \rightarrow RA \rightarrow NSPD$  ( $\beta = -0,001$ ;  $SE = 0,001$ ; 95%  $CI$ :  $[-0,003; -0,000]$ ) (zob. rys. 22, ścieżka pomarańczowa). Poszukiwanie wrażeń sprzyja doświadczaniu uczuć pozytywnych ( $\beta = 0,26$ ;  $p \leq 0,05$ ), co podnosi skłonność do skupiania się na konkretach i drobiazgowości w analizie problemów ( $\beta = 0,17$ ;  $p \leq 0,05$ ), sprzyja to aktywnemu radzeniu sobie ze stresem ( $\beta = 0,15$ ;  $p \leq 0,05$ ) i obniża skłonność do stosowania nieadaptacyjnych sposobów podejmowania decyzji ( $\beta = -0,19$ ;  $p \leq 0,05$ ).

Analizie poddano także pośrednie efekty dla poszczególnych mediatorów oddzielnie. Rezultaty badań wskazują na istnienie istotnych statystycznie efektów I na NSPD przy udziale: RA ( $\beta = 0,046$ ;  $SE = 0,014$ ; 95%  $CI$ :  $[0,012; -0,081]$ ) (zob. rys. 21, ścieżka niebieska). Impulsywność obniża aktywne radzenie sobie ze stresem ( $\beta = -0,24$ ;  $p \leq 0,05$ ), co negatywnie koreluje z nieadaptacyjnymi style podejmowania decyzji ( $\beta = -0,19$ ;  $p \leq 0,05$ ). Analizy ujawniły także istotne statystycznie efekt mediacji PW i NSPD przy udziale UP i RA ( $\beta = -0,019$ ;  $SE = 0,006$ ; 95%  $CI$ :  $[-0,025; -0,004]$ ) (zob. rys. 22, ścieżka zielona). Oznacza to, że poszukiwanie wrażeń wzmacnia doświadczanie pozytywnych uczuć ( $\beta = 0,26$ ;  $p \leq 0,05$ ), które sprzyjają aktywnemu radzeniu sobie ze stresem ( $\beta = 0,39$ ;  $p \leq 0,05$ ), co obniża stosowanie nieadaptacyjnych stylów podejmowania decyzji. Istotna okazała się także ścieżka  $PW \rightarrow UP \rightarrow NSPD$  ( $\beta = -0,036$ ;  $SE = 0,013$ ; 95%  $CI$ :  $[-0,050; -0,000]$ ) (zob. rys. 22, ścieżka niebieska), która również mówi o pozytywnym współoddziaływaniu poszukiwania wrażeń i uczuć pozytywnych, co pozwala na obniżanie stosowania nieadaptacyjnych stylów podejmowania decyzji ( $\beta = -0,14$ ;  $p \leq 0,05$ ). Kolejne istotne efekty dotyczyły PW i NSDP przy udziale UN i RA ( $\beta = -0,011$ ;  $SE = 0,004$ ; 95%  $CI$ :  $[-0,016; -0,002]$ ) (zob. rys. 22, ścieżka fioletowa) oraz UN i PR ( $\beta = -0,011$ ;  $SE = 0,004$ ; 95%  $CI$ :  $[-0,035; -0,007]$ ) (zob. rys. 22, ścieżka czerwona). Poszukiwanie wrażeń obniża doświadczanie negatywnych uczuć ( $\beta = -0,22$ ;  $p \leq 0,05$ ), co sprzyja pasywnemu radzeniu sobie ze stresem ( $\beta = 0,36$ ;  $p \leq 0,05$ ) i podnosi skłonność do nieadaptacyjnej decyzyjności ( $\beta = 0,36$ ;  $p \leq 0,05$ ). Jednocześnie obniżony poziom negatywnego afektu koreluje ujemnie z aktywnym radzeniem sobie ( $\beta = -0,25$ ;  $p \leq 0,05$ ), co obniża stosowanie nieadaptacyjnych stylów podejmowania decyzji ( $\beta = -0,19$ ;  $p \leq 0,05$ ).

Kolejno testowano mediacyjną rolę uczuć pozytywnych (UP) i uczuć negatywnych (UN), Stylu Wewnętrznego (SWew) i Stylu Zewnętrznego (SZ) oraz Radzenia Sobie Aktywnego (RA) i Radzenia Sobie Pasywnego (RP), w relacjach zachodzących między temperamentem (I i PW) oraz Nieadaptacyjnymi Stylami Podejmowania Decyzji (NSPD).

**Rysunek 23**

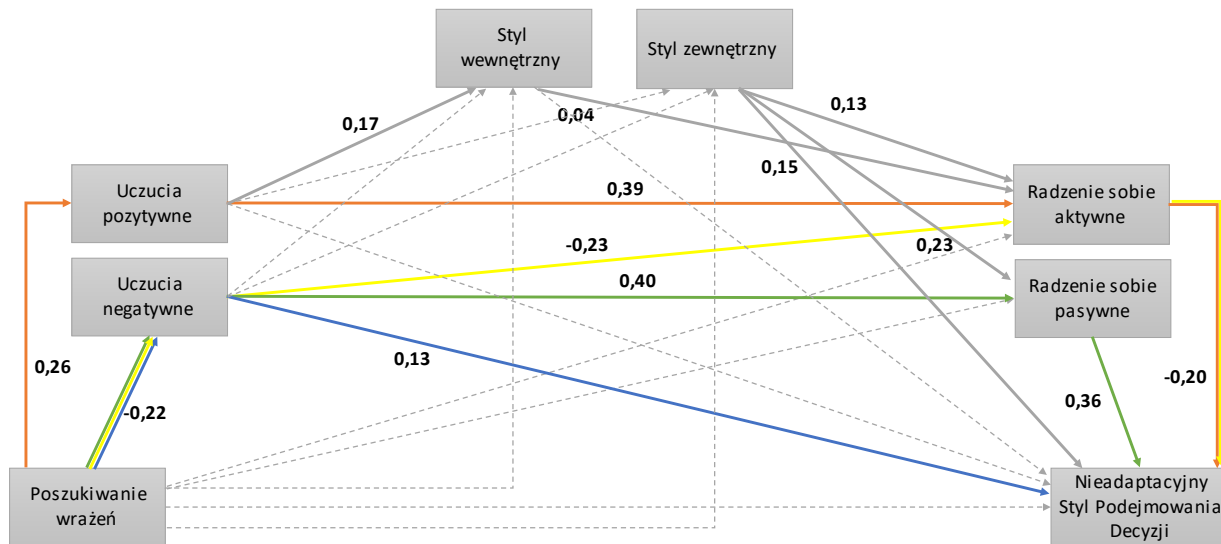
Model mediacyjnej roli afektu jako cechy, zasięgi stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między impulsywnością a nieadaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji



I→RA→NSPD – ścieżka zielona  
 SZ→RA→NSPD – ścieżka niebieska  
 SZ→RP→NSPD – ścieżka pomarańczowa

**Rysunek 24**

Model mediacyjnej roli afektu jako cechy, zasięgi stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między poszukiwaniem wrażeń a nieadaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji



PW→UP→RA→NSPD – ścieżka pomarańczowa  
 PW→UN→RP→NSPD – ścieżka zielona  
 PW→UN→RA→NSPD – ścieżka żółta  
 PW→UN→NSPD – ścieżka niebieska

Badając pośrednią, sekwencyjną ścieżkę współdziałania PW i I na NSPD wykazano, że żadna ze ścieżek nie osiągnęła poziomu istotności statystycznej. Analizując

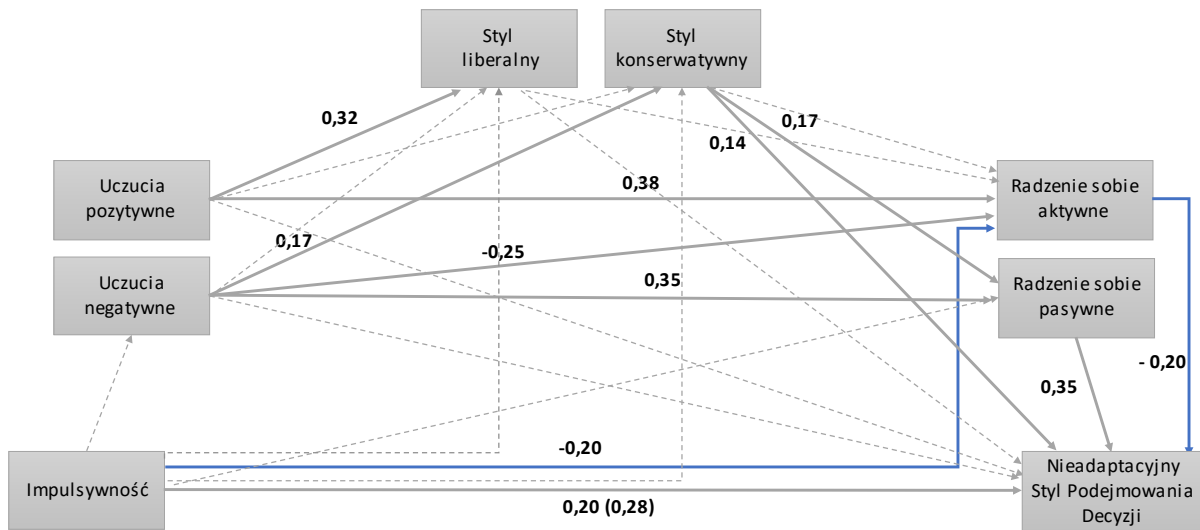
pośrednie efekty dla poszczególnych mediatorów oddzielnie stwierdzono istotne statystycznie dodatnie związku I na NSDP przy udziale RA ( $\beta = 0,052$ ;  $SE = 0,016$ ;  $95\%CI:[0,012; 0,075]$ ) (zob. rys. 23, ścieżka zielona). Impulsywność obniża aktywne radzenie sobie ze stresem ( $\beta = -0,26$ ;  $p \leq 0,05$ ), co ma związek z korzystaniem z nieadaptacyjnych stylów decyzyjnych ( $\beta = -0,20$ ;  $p \leq 0,05$ ). Istotny okazał się także negatywny związek PW i NSPD przy udziale: UP i RA ( $\beta = -0,020$ ;  $SE = 0,006$ ;  $95\%CI: [-0,026; -0,003]$ ) (zob. rys. 24, ścieżka pomarańczowa), UN i RA ( $\beta = -0,010$ ;  $SE = 0,003$ ;  $95\%CI:[-0,013; -0,002]$ ) (zob. rys. 24, ścieżka żółta), UN i RP ( $\beta = -0,030$ ;  $SE = 0,010$ ;  $95\%CI:[-0,037; -0,008]$ ) (zob. rys. 24, ścieżka zielona) oraz UN ( $\beta = -0,028$ ;  $SE = 0,011$ ;  $95\%CI:[-0,044; -0,001]$ ) (zob. rys. 24 ścieżka niebieska). Poszukiwanie wrażeń sprzyja pozytywnemu afektowi ( $\beta = 0,26$ ;  $p \leq 0,05$ ), zaobserwowano pozytywny efekt na aktywne radzenie sobie ze stresem ( $\beta = 0,39$ ;  $p \leq 0,05$ ), które obniża stosowanie nieadaptacyjnych stylów decyzyjnych ( $\beta = -0,20$ ;  $p \leq 0,05$ ). Poszukiwanie wrażeń obniża także doświadczanie negatywnych uczuć ( $\beta = -0,22$ ;  $p \leq 0,05$ ), co sprzyja korzystaniu z nieadaptacyjnych stylów podejmowania decyzji ( $\beta = 0,13$ ;  $p \leq 0,05$ ). Uczucia negatywne korelują negatywnie na aktywnym radzeniem sobie ze stresem ( $\beta = -0,23$ ;  $p \leq 0,05$ ), co redukuje tendencję do podejmowania nieadaptacyjnych decyzjami ( $\beta = -0,20$ ;  $p \leq 0,05$ ). Uczucia negatywne sprzyjają także korzystaniu z pasywnych strategii radzenia sobie ze stresem ( $\beta = 0,40$ ;  $p \leq 0,05$ ), co podnosi skłonność do stosowanie nieadaptacyjnych stylów decyzyjnych ( $\beta = 0,36$ ;  $p \leq 0,05$ ). Istotne okazały się także związki SZ z NDPS przy udziale RA ( $\beta = -0,026$ ;  $SE = 0,001$ ;  $95\%CI: [-0,006; -0,000]$ ) (zob. rys. 23, ścieżka niebieska) oraz RP ( $\beta = 0,079$ ;  $SE = 0,002$ ;  $95\%CI:[0,004; 0,014]$ ) (zob. rys. 23, ścieżka pomarańczowa). Wysokie skupienie na informacjach płynących z zewnątrz może zarówno sprzyjać korzystaniu z aktywnych sposobów radzenia sobie ( $\beta = 0,13$ ;  $p \leq 0,05$ ), co obniża stosowanie nieadaptacyjnych stylów decyzyjnych ( $\beta = -0,20$ ;  $p \leq 0,05$ ) i koreluje pozytywnie z pasywnym radzeniem sobie ( $\beta = 0,23$ ;  $p \leq 0,05$ ), co wzmacnia tendencję do korzystania z nieadaptacyjnych stylów podejmowania decyzji ( $\beta = 0,36$ ;  $p \leq 0,05$ ).

Uzyskano także istotną dodatnią korelację pomiędzy uczuciami pozytywnymi i stylem wewnętrznym ( $\beta = 0,17$ ;  $p \leq 0,05$ ), stylem wewnętrznym a radzeniem sobie aktywnym ( $\beta = 0,04$ ;  $p \leq 0,05$ ), oraz stylem zewnętrznym a nieadaptacyjnymi stylami decyzyjnymi ( $\beta = 0,15$ ;  $p \leq 0,05$ ).

W ostatnim kroku testowano mediacyjną rolę uczuć pozytywnych (UP) i uczuć negatywnych (UN), Stylu Liberalnego (SLib) i Stylu Konserwatywnego (SK) oraz Radzenia Sobie Aktywnego (RA) i Radzenia Sobie Pasywnego (RP), w relacjach zachodzących między temperamentem (I i PW) oraz Nieadaptacyjnymi Stylami Podejmowania Decyzji (NSPD).

**Rysunek 25**

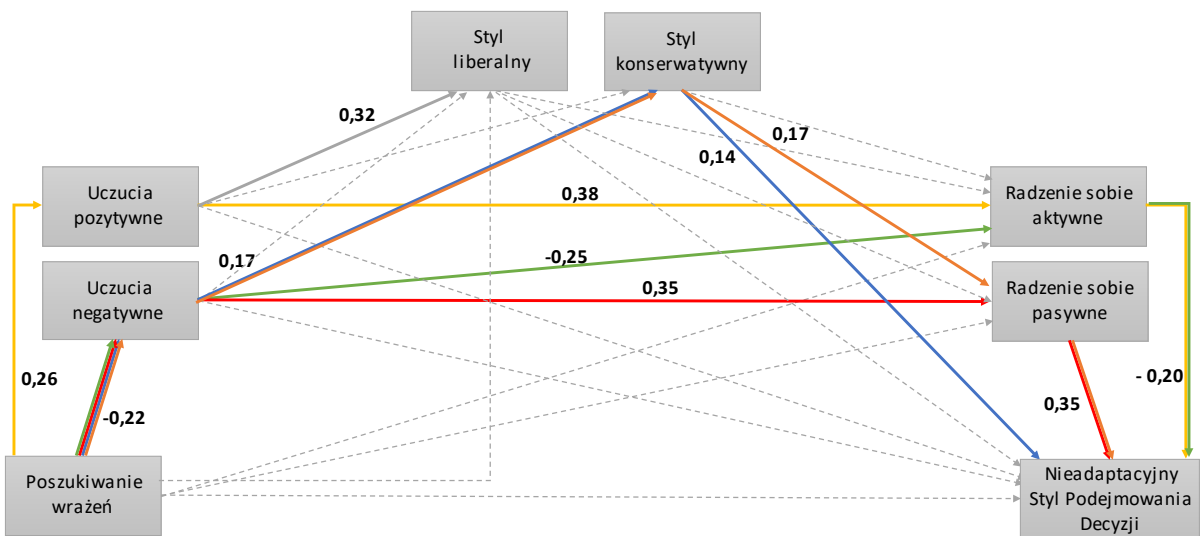
Model mediacyjnej roli afektu jako cechy, skłonności stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między impulsywnością a nieadaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji



I→RA→NSPD – ścieżka niebieska

**Rysunek 26**

Model mediacyjnej roli afektu jako cechy, skłonności stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między poszukiwaniem wrażeń a nieadaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji



PW→UN→SK→RP→NSPD – ścieżka pomarańczowa

PW→UN→SK→NSPD – ścieżka niebieska

PW→UN→RA→NSPD – ścieżka zielona

PW→UN→RP→NSPD – ścieżka czerwona

PW→UP→RA→NSPD – ścieżka żółta

Analizy statystyczne pozwoliły zaobserwować jeden, statystycznie istotny efekt pośredniego  $PW \rightarrow UN \rightarrow SK \rightarrow RP \rightarrow NSPD$  ( $\beta = -0,002$ ;  $SE = 0,001$ ; 95%  $CI$ :  $[-0,004; -0,000]$ ) (zob. rys. 26, ścieżka pomarańczowa). Poszukiwanie wrażeń obniża doświadczanie uczuć negatywnych ( $\beta = -0,22$ ;  $p \leq 0,05$ ), co sprzyja przywiązaniu do znanych sposobów działania i reagowania ( $\beta = 0,17$ ;  $p \leq 0,05$ ), sprzyja to pasywnemu radzeniu sobie ze stresem ( $\beta = 0,17$ ;  $p \leq 0,05$ ) i stosowaniu nieadaptacyjnych sposobów podejmowania decyzji ( $\beta = 0,35$ ;  $p \leq 0,05$ ).

Testowaniu poddano także pośrednie efekty dla poszczególnych mediatorów oddzielnie. Podobnie jak wcześniej, rezultaty analiz wskazują na istnienie istotnych statystycznie efektów I na NSPD przy udziale RA ( $\beta = 0,050$ ;  $SE = 0,016$ ; 95% $CI$ : $[0,014; 0,077]$ ) (zob. rys. 25, ścieżka niebieska). Impulsywność obniża aktywne radzenie sobie ze stresem ( $\beta = -0,20$ ;  $p \leq 0,05$ ), co osłabia korzystanie z nieadaptacyjnych stylów decyzyjnych ( $\beta = -0,20$ ;  $p \leq 0,05$ ). Uzyskano istotne efekty zachodzące pomiędzy PW a NDPD przy udziale: UN i SK ( $\beta = 0,005$ ;  $SE = 0,002$ ; 95% $CI$ : $[-0,009; -0,000]$ ) (zob. rys. 26, ścieżka niebieska), UN i RA ( $\beta = 0,011$ ;  $SE = 0,003$ ; 95% $CI$ : $[-0,015; -0,002]$ ) (zob. rys. 26, ścieżka zielona) oraz UN i RP ( $\beta = -0,028$ ;  $SE = 0,007$ ; 95% $CI$ : $[-0,035; -0,006]$ ) (zob. rys. 26, ścieżka czerwona). Poszukiwania wrażeń obniża afekt negatywny ( $\beta = -0,22$ ;  $p \leq 0,05$ ), sprzyja konserwatywnemu stylowi myślenia ( $\beta = 0,17$ ;  $p \leq 0,05$ ) i nieadaptacyjnym stylom podejmowania decyzji ( $\beta = 0,14$ ;  $p \leq 0,05$ ). Obniżanie negatywnego afektu przez poszukiwanie wrażeń także wzmacnia radzenie sobie pasywne ( $\beta = 0,35$ ;  $p \leq 0,05$ ), co sprzyja nieadaptacyjnym decyzjom ( $\beta = 0,35$ ;  $p \leq 0,05$ ), ale także redukuje aktywne radzenie sobie ze stresem ( $\beta = -0,25$ ;  $p \leq 0,05$ ), co obniża tendencję do stosowania nieadaptacyjnych stylów podejmowania decyzji ( $\beta = -0,20$ ;  $p \leq 0,05$ ). Istnieje także istotny efekt  $PW \rightarrow UP \rightarrow RA \rightarrow NSPD$  RP ( $\beta = -0,020$ ;  $SE = 0,006$ ; 95% $CI$ : $[-0,026; -0,004]$ ) (zob. rys. 26, ścieżka żółta). Poszukiwanie wrażeń nasila uczucia pozytywne ( $\beta = 0,26$ ;  $p \leq 0,05$ ), sprzyja to aktywnemu radzeniu sobie ze stresem ( $\beta = 0,38$ ;  $p \leq 0,05$ ), co obniża stosowanie nieadaptacyjnych stylów podejmowania decyzji.

Uzyskano także bezpośredni dodatni związek pomiędzy uczuciami pozytywnymi i stylem liberalnym ( $\beta = 0,32$ ;  $p \leq 0,05$ ).

## 5. Interpretacja wyników badań własnych

Ostatni rozdział rozprawy zawiera weryfikację postawionych w hipotez oraz próbę interpretacji uzyskanych wyników w świetle przedstawionych teorii i aktualnych badań naukowych. Zaprezentowana zostanie tutaj również charakterystyka stylów podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości oraz interpretacja uzyskanych badań w odniesieniu do Modelu podejmowania decyzji opartego na emocjach EIC. W tej części rozprawy omówione zostaną także aplikacje teoretyczne oraz możliwości praktycznego zastosowania uzyskanych wyników.

### 5.1 Weryfikacja hipotez i dyskusja wyników

Dotychczasowe badania dotyczące zagadnienia decyzyjności skupiały się głównie na problematyce sytuacji decyzyjnej. Ciągle niewielu badaczy podejmowało kwestie indywidualnych cech decydenta mających często ogromne znaczenie w procesie podejmowania decyzji. Problematyka stylów podejmowania decyzji oraz jej psychologicznych uwarunkowań także jest stosunkowo mało znana. Badania dotyczące stylów podejmowania decyzji w relacji do temperamentu i afekt rozumiany jako cecha czy strategii radzenia sobie ze stresem w literaturze przedmiotu pojawia się rzadko, a w odniesieniu do stylów myślenia sporadycznie (Lerner i in., 2015). Na gruncie polskich badań podobna tematyka pojawia się jeszcze rzadziej, a problematyka stylów podejmowania decyzji nie była dotychczas omawiana.

Głównym celem rozprawy była odpowiedź na pytanie *Jakie psychologiczne zmienne wyjaśniają styl podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości?* Problem badawczy został doprecyzowany za pomocą pytań szczegółowych, do których postawiono hipotezy badawcze. Interpretację uzyskanych wyników przeprowadzonych badań zaprezentowano przede wszystkim w oparciu o weryfikacje przedstawionych wcześniej założeń.

Trzy pierwsze z postawionych hipotez odnosiły się do pytania badawczego *Jakie istnieją zależności pomiędzy cechami temperamentu a stylami podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości?* Hipoteza 1.1 **istnieje pozytywny związek między impulsywnością a intuicyjnym i spontanicznym stylem podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości** oraz hipoteza 1.3 **istnieje negatywny związek między impulsywnością i poszukiwaniem wrażeń a racjonalnym stylem podejmowania decyzji** znalazły całkowite potwierdzenie w wynikach przeprowadzonych badań. Oznacza to, że im wyższym poziomem temperamentalnej impulsywności cechują się jednostki, tym większa jest skłonność do korzystania z intuicyjnego i spontanicznego stylu podejmowania decyzji. Z kolei im niższy jest poziom impulsywności i poszukiwania wrażeń, tym większy poziom racjonalnego stylu podejmowania decyzji. Hipoteza 1.2 **istnieje pozytywny związek między poszukiwaniem wrażeń a intuicyjnym,**

**spontanicznym i zależnym stylem podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości** została zweryfikowana częściowo. Badania wskazują, że im wyższy poziom poszukiwania wrażeń, tym wyższa skłonność do używania intuicyjnego i spontanicznego stylu decyzyjnego. Nie uzyskano jednak związku pomiędzy poszukiwaniem wrażeń, a stylem zależnym.

Cechy temperamentu człowieka mają podstawowe znaczenie dla jego aktywności poznawczej. Odgrywają istotną rolę dla różnych procesów poznawczych, szczególnie przyczyniają się do wspierania dokładności, szybkości, sprawności, wydolności, a także efektywności (Nosarzewski, 1996). Jako cechy o charakterze pierwotnym, o podłożu biologicznym, stanowią podstawę, na której mogą rozwijać się inne dyspozycje poznawcze (Strelau, 2004), w tym style podejmowania decyzji. Impulsywność jako cecha temperamentalna wiąże się ze umiejętnością do szybkiego reagowania, jednocześnie grożąc możliwością popełniania wielu błędów (Matczak, 2000). Badacze postulują także dwoisty charakter impulsywności, który ma szczególne znaczenie w sytuacji rozpatrywania tego konstruktu w aspekcie podejmowania decyzji. Zakłada się, że istnieją dwa rodzaje impulsywności – impulsywność o charakterze funkcjonalnym, czyli tendencja do podejmowania szybkich decyzji, wtedy, kiedy wymaga tego sytuacja) oraz impulsywność dysfunkcyjna, która warunkuje podejmowanie szybkich i nieodwracalnych decyzji o ryzykownych konsekwencjach (Dickman, 1990). Przeprowadzone badania wskazują na to, że wysoki poziom impulsywności, ma związek z występowaniem u osób intuicyjnego oraz spontanicznego stylu podejmowania decyzji. Wydaje się, że styl intuicyjny, należący do grupy stylów adaptacyjnych, wiąże się właśnie z impulsywnością o charakterze funkcjonalnym. Z kolei styl spontaniczny, należący do stylów nieadaptacyjnych, do impulsywności rozumianej jako dysfunkcja, które niesie ze sobą negatywne konsekwencje. Podobnie jak u innych badaczy, również prezentowanym badaniu istnieje korelacja pomiędzy impulsywnością, a tymi stylami. Udowodniono także, że style intuicyjny i spontaniczny są ze sobą powiązane. Thunholm (2004) sprawdzając korelację w obrębie wszystkich stylów podejmowania decyzji zaobserwował, że najsilniejsze powiązania istnieją właśnie pomiędzy stylem intuicyjnym i stylem spontanicznym. Badacz dowodził, że styl spontaniczny należy rozpatrywać jako szczególny rodzaj stylu intuicyjnego, który cechuje się dużą szybkością i szczególnie dobrze sprawdza się w sytuacjach działania pod presją czasu. Z kolei intuicyjny styl podejmowania decyzji charakteryzuje się szybkim zaangażowaniem w wykonywane działanie (Harren, 1996).

Indywidualne różnice w zakresie impulsywności i poszukiwania wrażeń mają fundamentalne znaczenie dla obszaru decyzyjności. Pojęcia te bywają sobą związane, chociaż dotyczą zupełnie innych cech. Impulsywność polega na działaniu bez rozważania przyszłych konsekwencji (np. pisanie SMS-ów podczas jazdy samochodem), podczas gdy poszukiwanie

wrażeń wiąże się z potrzebą doznawania nowych, stymulujących i ryzykownych doświadczeń (np. skok ze spadochronem) (Zuckerman, 1994). Chociaż pisanie SMS-ów podczas prowadzenia pojazdu jest zachowaniem impulsywnym, nie jest tożsame z poszukiwaniem wrażeń. Z kolei, skoki spadochronowe to zachowanie polegające na poszukiwaniu wrażeń, które nie jest impulsywne, ponieważ wymaga przezorności i przygotowania. Niemniej jednak istnieją obszary, które dotyczą zarówno impulsywności, kiedy podejmowane zachowanie/decyzja jest nieprzemysłana jak i poszukiwania wrażeń, kiedy podejmowane zachowanie/decyzja ma na celu wzbudzenie silnych emocji (Webster i Crysel, 2012). Wyniki przeprowadzonych badań potwierdzają, że stosowanie racjonalnego stylu podejmowania decyzji wymaga niskich wartości w skalach poszukiwania wrażeń i impulsywności. Kierowanie się racjonalnością podczas dokonywania wyborów wymaga skupienia się na wyborze, który jest dla nas najrozsądniejszy, a także przewidywania konsekwencji i dokładnego namysłu (Baiocco i in., 2009; Harren, 1979).

Analiza aktualnych doniesień naukowych wskazywała na to, że wszystkie style podejmowania decyzji, za wyjątkiem stylu racjonalnego i unikowego, są silnie związane z cechą poszukiwania wrażeń i pewnym poziomem odhamowania poznawczego i emocjonalnego (Baiocco i in., 2009; Bechara i in., 2000; Crone i Horner, 2003; Franken i Muris, 2005). Przeprowadzone badanie pozwoliło tylko częściowo potwierdzić to założenie. Styl intuicyjny i spontaniczny rzeczywiście korelował istotnie z poszukiwaniem wrażeń, nie uzyskano jednak związku ze stylem zależnym. Styl intuicyjny i styl spontaniczny dotyczą decyzyjność opartej na doświadczanym afekcie. Bycie w kontakcie z własnymi emocjami i odczuciami, a więc także poszukiwanie wrażeń i doświadczeń, które sprzyjają pozytywnemu nastrojowi, stanowią podstawę stylu intuicyjnego i stylu spontanicznego. Oba te style są ze sobą powiązane a jak zostało już wspomniane, styl spontaniczny uznawany jest za szczególny rodzaj stylu intuicyjnego o dużej szybkości. Styl zależny także dotyczy stanów afektywnych, ale bardziej wiąże się z uczuciem lęku i presją związaną z oczekiwaniami otoczenia. Stosowanie tego stylu nie wiąże się z przyjemnym wyrzutem emocji, ale z ulgą związaną z ostatecznie podjętym wyborem oraz brakiem osobistej satysfakcji (Harren, 1979).

Druga grupa hipotez dotyczyła pytania: *Jakie istnieją zależności pomiędzy afektem rozumianym jako cecha a stylami podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości?* Obie z postawionych hipotez zostały zweryfikowane pozytywnie. W hipotezie 2.1 zakładano, że **istnieje pozytywny związek między uczuciami pozytywnymi a intuicyjnym i spontanicznym stylem podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości.** Przeprowadzone badania potwierdziły, że im wyższy poziom pozytywnego afektu doświadczają osoby, tym większa skłonność do używania intuicyjnego i spontanicznego stylu decyzyjnego. Z kolei w hipotezie 2.2 postulowano, iż **im wyższy poziom negatywnych uczuć i im niższy**

**poziom pozytywnych uczuć, tym wyższy poziom zależnego i unikającego stylu podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości.** Okazuje się, że im większe nasilenie doświadczanych uczuć negatywnych, a jednocześnie im niższe nasilenie doświadczanych uczuć pozytywnych, tym większa tendencja do stosowania zależnego i unikającego stylu podejmowania decyzji.

Afeksy jako cecha zwykle odnosi się do skłonności reagowania w pewien szczególnie sposób na pewien rodzaj warunków (Lazarus, 1999). Każdego człowieka charakteryzuje specyficzny, wiodący nastrój, czyli względnie stała tendencja afektywna, której podłożem są podstawowe emocje, uczucia oraz niespecyficzne stany emocjonalne (Watson, 2000). Jednym z kluczowych czynników w podejmowaniu decyzji są stany afektywne (Bechara, 2004; Bechara i in., 2000). Racjonalne strategie podejmowania decyzji, używane jako jedyne sposoby mające pozwolić na podjęcie satysfakcjonującej decyzji, są często niewystarczające. Ludzie bardzo rzadko potrafią emocjonalnie zarządzać niepewnością, dwuznacznością i nieprzewidywalnością, które są nieodzowną częścią procesu podejmowania decyzji (Gelatt, 1989). Uczucia pozytywne odnoszą się do stopnia w jakim jednostki odczuwają radość z życia. Uczucia negatywne dotyczą poziomu, w którym doświadczają uczucia smutku lub nieprzyjemnego pobudzenia. Decyzje mogą być postrzegane jako kanał, przez który emocje mają szansę kierować codziennymi próbami unikania negatywnych uczuć (np. winy i żal) oraz zwiększenia pozytywnych (np. dumy i szczęście). Nawet jeśli dzieje się to nieświadomie (Loewenstein i Lerner 2003; Keltner i Lerner 2010). Podobnie, decyzje mogą służyć jako kanał do zwiększania lub zmniejszania pozytywnego i negatywnego afektu. Niezależnie od tego, czy decyzje są adaptacyjne, czy nie ich rezultaty mają na celu uzyskanie określonego stanu afektywnego (np. euforia, zaskoczenie, ulga) (Coughlan i Connolly, 2001; Mellers, 2000; Zeelenberg i in., 1998).

Wyniki przeprowadzonego badania były zbieżne z aktualnymi doniesieniami naukowymi. Jak wspomniano wyżej, style intuicyjny i spontaniczny są ze sobą blisko związane, a u podłoża każdego z nich leży doświadczanie pozytywnego nastroju. Intuicyjny styl podejmowania decyzji opiera się także na fantazjach i samoświadomości, spontaniczny na beztrójce i chwilowych impulsach (Harren, 1979; Scott i Bruce, 1995). Wysoki poziom uczuć pozytywnych ułatwia szybkie podejmowanie decyzji, wiąże się także ze stanowczością i wytrwałością (Brzozowski, 2010; Lerner i in., 2015; Valdesolo i Graham 2014). Fredrickson (2001) uważał, że emocje pozytywne poszerzają kontekst poznawczy poprzez powiększanie wachlarza myśli i działań, co zwiększa ilość generowanych pomysłów w sytuacji problemowej. Pozytywny afekt pozwala na powstawanie wzorców myślenia, które są bardziej elastyczne (Isen i Daubman, 1984), twórcze (Isen i in., 1987), integracyjne (Isen i in., 1991), otwarte na informacje (Estrada i in., 1997) i wydajne (Isen i Means, 1983, Isen i in., 1991). Te wzorce są przydatne w procesie podejmowania

decyzji. Elastyczność w wyborze opcji, radzenie sobie ze stresem, umiejętność adaptacji i zaangażowanie są ważnymi elementami satysfakcjonującego wyboru. Tugade i Fredrickson (2002) zwracali uwagę na duże adaptacyjne znaczenie pozytywnych emocji. Ludzie posiadają indywidualne różnice w umiejętnościach do korzystania z nich, czego wyrazem jest obszar inteligencji emocjonalnej. Pozwala ona na regulowanie emocji oraz wartościowe wykorzystanie emocji pozytywnych do kierowania i rozumienia własnego zachowania i różnych doświadczeń (w tym podejmowanie decyzji).

Z kolei doświadczanie małej ilości pozytywnych emocji oraz dużego natężenia emocji negatywnych utrudnia proces decyzyjny, prowadząc do unikania lub wchodzenia w zależność. Długotrwałe, utrzymujące się odczuwanie negatywnych emocji prowadzi do uczucia lęku i osamotnienia, niższej potrzeby interakcji społecznych, neurotyczności i braku dyrektywności (Brzozowski, 2010). Potrzeba podjęcia decyzji staje się dużym wyzwaniem emocjonalnym, a poradzenie sobie z nim za pomocą unikania lub działania zgodnie z wolą innych, może przynieść chwilową ulgę (Baiocco i in., 2009).

Wzmoczone doświadczanie pozytywnych emocji i obniżone negatywnych emocji pozwala na tworzenie się wzorców myślenia, które cechują się elastycznością, otwartością, kreatywnością (Tugade i Fredrickson, 2002). Pozwala to na poprawę sposobu funkcjonowania i satysfakcjonujące podejmowanie decyzji zawodowych (Farnia i in., 2018). Brak tego balansu emocjonalnego powoduje duże trudności w dokonywaniu wyborów. Szereg badań potwierdza, że negatywna emocjonalność utrudnia podejmowanie decyzji adaptacyjnych (Harlé i Sanfey, 2007; Small i Lerner, 2008). Wykazano również, że chorowanie na depresję jest związane z gorszymi decyzjami (Leykin i in., 2010). Osoby z depresją są mniej skłonne do zaufania swojej intuicji i częściej unikają podejmowania decyzji. Towarzyszy im obniżony poziom lub okresowy brak pozytywnego afektu oraz długotrwałe doświadczanie negatywnego nastroju. Okazało się, że unikanie decyzji było silnie związane z objawami depresji, a także rozmyślaniami o decyzjach i lękiem związanym z decyzjami. W kilku badaniach (Schwartz i in., 2002) odnotowano, że osoby z depresją mają tendencję do odczuwania większego żalu po podjęciu decyzji niż osoby bez depresji. Możliwe, że przewidywanie uczucia żalu postdecyzyjnego może prowadzić do jej unikania. Pilowsky (1979) twierdził, że osoby z depresją mogą przejawiać tendencję do polegania na innych w podejmowaniu decyzji. W swoich badaniach Leykin i DeRubeis (2010) zauważyli, że objawy depresji były umiarkowanie skorelowane z zależnym stylem podejmowania decyzji, a związek ten dotyczył głównie osób będących obecnie w psychoterapii z powodu depresji oraz osób młodszych. Może to wynikać z faktu, że młodsze osoby mogą jeszcze mieć zwyczaj konsultowania się z innymi stając w obliczu ważnych decyzji. Podobnie pacjenci korzystający z psychoterapii mogą być bardziej skłonni do szukania pomocy i rad

innych w podejmowaniu decyzji, co może wynikać z faktu, że już aktywnie szukają pomocy w walce z chorobą.

Kolejna grupa hipotez została postawiona w oparciu o pytanie badawcze: *Jakie istnieją zależności pomiędzy stylami myślenia a stylami podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości?* Każda z pięciu postawionych hipotez badawczych znalazła odzwierciedlenie w wynikach badań. W hipotezie 3.1 postulowano, że **im wyższy poziom wykonawczego, oceniającego, hierarchicznego i lokalnego stylu myślenia oraz im niższy poziom oligarchicznego stylu myślenia, tym wyższy poziom racjonalnego stylu podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości.** Wyniki badań rzeczywiście potwierdzają, że konkretna kombinacja stylów myślenia – im wyższe wartości wykonawczego, oceniającego, hierarchicznego i lokalnego stylu myślenia, oraz im niższe oligarchicznego, tym większa skłonność do korzystania z racjonalnego stylu podejmowania decyzji. W hipotezie 3.2 zakładano, że **istnieje pozytywny związek między intuicyjnym stylem podejmowania decyzji a legislacyjnym, oligarchicznym, anarchicznym i zewnętrznym stylem myślenia u osób we wczesnej dorosłości.** Zaobserwowano, że przetwarzanie poznawcze w oparciu o legislacyjny, oligarchiczny, anarchiczny i zewnętrzny styl myślenia sprzyja intuicyjnemu stylowi podejmowania decyzji. W hipotezie 3.3 przewidywano, że **im wyższy poziom wykonawczego, zewnętrznego i konserwatywnego stylu myślenia oraz im niższy poziom legislacyjnego i wewnętrznego stylu myślenia, tym wyższy poziom zależnego stylu podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości.** Analiza badań pozwoliła potwierdzić, że wraz ze wzrostem skłonności do wykonawczego, zewnętrznego i konserwatywnego stylu myślenia oraz wraz ze spadkiem legislacyjnego i wewnętrznego stylu myślenia, zwiększa się predyspozycja do używania zależnego stylu myślenia. W hipotezie 3.4 postulowano **im wyższy poziom monarchicznego, oligarchicznego i konserwatywnego stylu myślenia oraz im niższy poziom legislacyjnego, hierarchicznego i liberalnego stylu myślenia, tym wyższy poziom unikającego stylu podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości.** W badaniach potwierdzono, że taka kombinacja stylów – im wyższe nasycenie stylów myślenia: monarchicznego, oligarchicznego i konserwatywnego oraz im niższe nasycenie stylów: legislacyjnego, hierarchicznego i liberalnego, tym większa skłonność do unikania podejmowania decyzji. W ostatniej z tej grupy hipotez, hipotezie 3.5, zakładano, że **im wyższy poziom stylu legislacyjnego, oligarchicznego, anarchicznego, globalnego, zewnętrznego i liberalnego stylu myślenia oraz im niższy poziom wykonawczego i hierarchicznego stylu myślenia, tym wyższy poziom spontanicznego stylu podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości.** Rzeczywiście zauważono, że wzrost poziomu legislacyjnego, oligarchicznego, anarchicznego, globalnego, zewnętrznego i liberalnego stylu myślenia oraz spadek poziomu wykonawczego

i hierarchicznego stylu myślenia, sprzyjał skłonności do spontanicznego stylu decyzyjnego.

Style myślenia są dominującymi sposobami myślenia odpowiadającymi za dysponowanie i organizowanie zasobów poznawczych, w tym także podejmowanie decyzji (Matczak, 2000). Zgodnie z przewidywaniami, określona kombinacja stylów myślenia była związana z różnymi stylami podejmowania decyzji. Racjonalny decydent z dużą skrupulatnością analizował dostępne mu informacje i przewidywał konsekwencje, był bardzo skupiony na wykonaniu zadania, potrafił sprawnie zarządzać czasem i zasobami, nie skupiał się przesadnie na jednym zadaniu i opierał się na konkretach, dlatego w swoim myśleniu korzystał ze stylów oceniającego, wykonawczego, hierarchicznego i lokalnego i daleki jest od lokalnego stylu myślenia (Sternberg, 1994). Intuicyjny decydent cenił sobie samodzielność i autonomię, z jednakowym zaangażowaniem traktuje wszystkie problemy, angażował się w różne działania przy zwracaniu uwagi na przecucia i szukał nowych, alternatywnych rozwiązań, co jest zbieżne z legislacyjnym, oligarchicznym, anarchicznym i zewnętrznym stylem myślenia (Harren, 1996; Sternberg, 1994; Scott i Bruce, 1995). Styl racjonalny wiązał się z wysokimi zdolnościami analitycznego i sekwencyjnego przetwarzania poznawczego, podczas gdy styl intuicyjny korelował z holistycznym i intuicyjnym myśleniem (Gambetti i in., 2008). W innych badaniach styl racjonalny korelował pozytywnie z analitycznym stylem myślenia i negatywnie ze stylem myślenia opartego na doświadczeniu, zupełnie odwrotnie niż intuicyjny styl myślenia. Badania Fan (2016) pokazywały jak ważną rolę odgrywają style myślenia w podejmowaniu przez studentów decyzji o karierze zawodowej. Studenci, którzy woleli zajmować się nieustrukturyzowanymi zadaniami (styl legislacyjny), lubili oceniać rzeczy i ludzi (styl sędziowski), woleli zwracać uwagę na ogólną sytuację lub problem (styl globalny), lubili angażować się w nowości (styl liberalny) i mieli tendencję do układania wielu zadań w sposób efektywny (styl hierarchiczny) byli pewniejsi w gromadzeniu informacji, dokonywaniu trafnej samooceny, w wyborze celów, planowaniu rozwoju kariery i rozwiązywaniu potencjalnych problemów zawodowych niż ich rówieśnicy. Style myślenia legislacyjny, sędziowski, globalny, liberalny i sędziowski uważane są bardziej adaptacyjne (bardziej regulowane, elastyczne i skuteczniejsze) niż inne style myślenia w podejmowaniu decyzji, kreatywności, zdrowiu i rozwiązywaniu problemów (Zhang i Sternberg, 2009). W omawianych badaniach dużą rolę odegrał styl globalny, który okazał się nie być istotnym dla adaptacyjnych stylów podejmowania decyzji. Może to wiązać się z faktem, że naukowcy (Zhang i Sternberg, 2009; Fan, 2016) podejmowali tematykę stylów myślenia łącząc je w kategorie, podczas gdy Autorka rozprawy badała znaczenia każdego ze stylów myślenia indywidualnie. Badania Fan (2016) oraz Zhang i Sternberg (2009) prowadzone były wśród respondentów pochodzenia azjatyckiego, więc różnice we wnioskach mogą wynikać z różnic międzykulturowych pomiędzy dosyć

kolektywnym światopoglądem w Azji i bardziej indywidualnym podejściem Europejczyków w podejmowaniu decyzji.

Zależny decydent lubi realizować narzucony plan przez innych, postępować zgodnie z ustalonymi wcześniej regułami i dobrze czuje się będąc częścią zespołu, gdzie nie musi samodzielnie decydować, dlatego w swoim myśleniu cechuje się dużym nasyceniem stylów wykonawczego, zewnętrznego i konserwatywnego oraz niskim wewnętrznego i legislacyjnego (Strzałecki i Wiśniewska, 2010; Sternberg, 1994). Unikający decydent może nie podejmować decyzji z różnych powodów – unikania niejednoznacznych sytuacji, trudnościach w samodzielnym podejmowaniu działań i w odpowiednim zarządzaniu czasem i zasobami, skupieniu na innych zadaniach lub koncentracji na zbyt wielu decyzjach jednocześnie. Ten styl wiąże się więc z przetwarzaniem poznawczym zgodnie z monarchicznym, oligarchicznym i konserwatywnym stylem myślenia oraz niskimi wskaźnikami w stylach legislacyjnym, hierarchicznym i liberalnym (Strzałecki i Wiśniewska, 2010). Spontaniczny decydent podejmuje działania w sposób przypadkowy i nieprzemysłany, ma wysokie poczucie samodzielności i nieomyślności, nie skupia się na szczegółach i poszukuje nowości, ma trudności w efektywnym zarządzaniu czasem i zasobami oraz problemy w realizowaniu ustalonych planów. W swoim myśleniu korzysta ze stylów legislacyjnego, oligarchicznego, anarchicznego, globalnego, zewnętrznego i liberalnego oraz raczej unika stosowania stylów wykonawczego i hierarchicznego (Sternberg, 1994; Matczak, 2010). Wyższe wyniki w skalach zależnego i unikającego stylu podejmowania decyzji wiązały się z niższymi wynikami w obszarach racjonalności. Spontaniczny styl podejmowania decyzji był silnie związany z myśleniem opartym na doświadczeniu, co prawdopodobnie wynika z silnego związku między intuicyjnym i spontanicznym stylem podejmowania decyzji. Styl spontaniczny wiązał się także z szybkimi decyzjami opartymi na przeczuciach.

Czwarta grupa hipotez odnosiła się do pytania badawczego *Jakie istnieją zależności pomiędzy strategiami radzenia sobie ze stresem a stylami podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości?* Wszystkie hipotezy zostały zweryfikowane pozytywnie. Pierwsza z nich, hipoteza 4.1 zakładała, że **im wyższy poziom aktywnego radzenia sobie i planowania oraz im niższy poziom zaprzestania działań, tym wyższy poziom racjonalnego stylu podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości.** Okazuje się, że im wyższe nasycenie strategii radzenia sobie ze stresem opartych na aktywnym radzeniu sobie i planowaniu, oraz im niższe nasycenie zaprzestania działań, tym większa skłonność do racjonalności w procesie decyzyjnym. W hipotezie 4.2 postulowano, że **istnieje pozytywny związek między intuicyjnym stylem podejmowania decyzji a pozytywnym przewartościowaniem, poszukiwaniem wsparcia emocjonalnego i poszukiwaniem wsparcia instrumentalnego u osób we wczesnej dorosłości.**

Rzeczywiście, zauważono, że im wyższa skłonność do szukania pozytywów w trudnych sytuacjach oraz wsparcia emocjonalnego i materialnego, tym większa jest ich tendencja do intuicyjnego podejmowania decyzji. W hipotezie 4.3 zakładano, że **istnieje pozytywny związek między zależnym stylem podejmowania decyzji a poszukiwaniem wsparcia emocjonalnego, poszukiwaniem wsparcia instrumentalnego, zajmowaniem się czymś, zaprzeczaniem i obwinianiem siebie u osób we wczesnej dorosłości**. Wyniki przeprowadzonego badania potwierdziły, że taki repertuar cech – poszukiwania wsparcia emocjonalnego i instrumentalnego, zajmowanie się czymś, zaprzeczanie i obwinianie siebie, sprzyja zależności w podejmowania decyzji. W hipotezie 4.4 przewidywano, że **im wyższy poziom zajmowania się czymś, zaprzeczania, zażywania substancji psychoaktywnych, zaprzestania działań, wyładowania i obwiniania siebie oraz im niższy poziom aktywnego radzenia sobie i planowania, tym wyższy poziom unikającego stylu podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości**. Analiza przeprowadzonych badań pozwoliła potwierdzić, że im wyższe jest nasycenie strategii radzenia sobie ze stresem opartych na unikaniu (zajmowanie się czymś, zaprzeczanie, zażywanie substancji psychoaktywnych, zaprzestanie działań, wyładowanie i obwinianie siebie) oraz im niższe jest nasycenie strategii z obszaru aktywnego radzenia sobie i planowania, tym większa jest skłonność do stosowania unikającego stylu podejmowania decyzji. Natomiast hipoteza 4.5 postulowała, że **im wyższy poziom poczucia humoru, zaprzeczania i wyładowania oraz im niższy poziom planowania, tym wyższy poziom spontanicznego stylu podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości**, co również znalazło odzwierciedlenie w przeprowadzonych badaniach. Okazuje się, że skłonność do poczucia humoru, zaprzeczania i wyładowania oraz unikanie planowania, sprzyja tendencji do korzystania ze spontanicznego stylu podejmowania decyzji.

Radzenie sobie ze stresem polega na podejmowaniu świadomych i celowych zachowań, w sytuacjach, które zostaną uznane za stresowe. Mają na celu rozwiązanie sytuacji albo złagodzenie skutków emocjonalnych. Podejmowanie decyzji również jest traktowane jak wyzwanie – sytuacja stresowa, która wymaga aktywowania różnych strategii zaradczych. Same style podejmowania decyzji uważane są za czynnik sprzyjający odporności lub podatności na stres (Alacreu-Crespo i in., 2019). Aktywne radzenie sobie, planowanie, brak tendencji do wycofywania się z wyzwań daje szansę na podejmowanie decyzji w sposób racjonalny. Osoby, które potrafiły dostrzegać pozytywne skutki trudnych wydarzeń, korzystać ze wsparcia innych osób i zasobów, wykorzystywały intuicyjny styl podejmowania decyzji. Zależny styl podejmowania decyzji wiązał się z reagowaniem na stres poszukiwaniem wsparcia w innych ludziach i zasobach, uciekanie w inne aktywności, obwinianiem siebie i zaprzeczaniem rzeczywistości (Harren, 1979). Unikający decydenci radzili sobie ze stresem uciekając w środki

psychoaktywne, inne aktywności, zaprzeczanie rzeczywistości, wycofywanie się z działań, wyładowywanie się oraz obwinianie samego siebie. Mieli także trudności z planowaniem, podejmowaniem aktywności i dostrzeganiem pozytywów w trudnościach (Deniz, 2006; Juczyński i in., 2009; Pellerone, 2013; Salo i Alwood, 2011; Thunholm, 2004). Osoby posiadające trudności w planowaniu działań, o wysokim poziomie poczucia humoru, zaprzeczające temu, co dzieje się w rzeczywistości oraz z tendencją do wyładowań, podejmowali decyzje w sposób spontaniczny (Harren, 1979). Wnioski z przeprowadzonych badań okazały się zbierze z innymi doniesieniami naukowymi. Podczas badań nad hiszpańską wersją GDSM zauważono, że racjonalny styl korelował pozytywnie ze skalą aktywnego radzenia sobie i planowania oraz był ujemnie związany z humorem, brakiem zaangażowania, wyładowaniem i używaniem substancji. Styl intuicyjny korelował pozytywnie z aktywnym radzeniem się i pozytywnym przewartościowaniem, a ujemnie z samoobwinianiem i brakiem zaangażowania. Styl zależny silnie i dodatnio korelował z poszukiwaniem wsparcia emocjonalnego i instrumentalnego, a także słabo dodatnio korelował z wyładowaniem i ujemnie z poczuciem humoru. Styl unikający był istotnie związany z wycofaniem, zaprzeczaniem, obwinianiem siebie, używaniem substancji, rozpraszaniem się i religią. Unikający styl podejmowania decyzji ujemnie korelował z aktywnym radzeniem, planowaniem i pozytywnym przewartościowaniem. Stwierdzono pozytywne i znaczące korelacje między spontanicznym stylem a używaniem substancji, zaprzeczaniem, wycofaniem, obwinianiem się i poczuciem humoru. Ponadto styl spontaniczny był ujemnie związany z planowaniem (Alacreu-Crespo i in., 2019).

Style podejmowania decyzji mają istotny związek z tym, w jaki ludzie interpretują i radzą sobie z sytuacjami stresowymi (Allwood i Salo, 2012; Salo i Allwood, 2011; Thunholm, 2008). Bywają także dobrymi predyktorami ogólnego zdrowia psychicznego (Bavolar i Orosová, 2015), ale mogą także sprzyjać zachowaniom ryzykownym (Bavolar i Bačíková-Slešková, 2018). Uzyskane wyniki sugerują, że racjonalne i intuicyjne style są korzystniejsze dla zdrowia. Oba te style wykazały pozytywne związki ze stabilnością emocjonalną oraz aktywnymi i zdrowszymi strategiami radzenia sobie. Potwierdzają to wyniki wcześniejszych badań: pozytywny związek racjonalnego stylu z poczuciem własnej skuteczności i samooceny (Baiocco i in., 2007; Thunholm, 2004) oraz negatywny ze stresem u urzędników (Allwood i Salo, 2012). Styl intuicyjny wiązał się z mniejszym żalem po podjęciu decyzji i lepszym zdrowiem psychicznym (Bavolar i Orosová, 2015). Zarówno styl racjonalny, jak i intuicyjny wiążą się z niższymi wartościami w skalach neurotyzmemu i wysoką sumiennością (Bavolar i Bačíková-Slešková, 2018; Wood i Highhouse, 2014). Z kolei style zależne, unikające i spontaniczne korelowały z mniejszą stabilnością emocjonalną, z niską samooceną i niskim poczuciem własnej skuteczności (Baiocco i in., 2007; Thunholm, 2004), wysokim poziomem odczuwanego stresu

i zaburzeniami snu (Allwood i Salo, 2012; Salo i Allwood, 2011) oraz z wysokim neurotyzmem (Bavolar i Bačíková-Slešková, 2018; Dewberry i in., 2013; Wood i Highhouse, 2014). Style unikające i spontaniczne silnie wiązały się z pasywnymi stylami radzenia sobie lub dezadaptacyjnymi zachowaniami (używanie narkotyków, zaprzeczanie lub samoobwinianie) oraz mniejszą sumiennością i ugodowością. Ponadto, styl unikający wiązał się z gorszym zdrowiem psychicznym (Bavolar i Orosová, 2015) i wysokim poziomem stresu (Thunholm, 2008).

Ostatnie z postawionych pytań badawczych miało na celu odnalezienie mechanizmów warunkujących style podejmowania decyzji przez inne zmienne wyjaśniające: *Jakie występują zależności mediacyjne związku temperamentu ze stylami podejmowania decyzji, uwzględniające afekt jako cechę, style myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem u osób we wczesnej dorosłości?* Postawiono hipotezę badawczą dotyczącą mediującej roli afektu jako cechy, stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem związku temperamentu i stylów podejmowania decyzji. Hipoteza 5. zakładała, że **istnieje mediacja szeregową afektu jako cechy, stylu myślenia oraz strategii radzenia sobie ze stresem związku pomiędzy temperamentem a stylami podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości**. Hipotezę udało się częściowo zweryfikować pozytywnie.

Zrealizowane badania potwierdziły, że istnieją ścieżki mediacji, w których każda ze zmiennych zależnych (afekt rozumiany jako cecha, style myślenia i strategie radzenia sobie ze stresem) pełni rolę mediatora w relacji temperamentu i stylów podejmowania decyzji. Łącznie przetestowano dwadzieścia modeli mediacyjnych. Szczegółowa analiza wyników badań pokazała więcej informacji dotyczących uwarunkowań nieadaptacyjnych stylów podejmowania decyzji, niż tych adaptacyjnych. Analizy mediacji szeregowej relacji poszukiwania wrażeń i nieadaptacyjnych stylów podejmowania decyzji ujawniły siedem ścieżek, które obejmują wszystkie brane pod uwagę zmienne i wskazują na sekwencyjny charakter mediacji. Analizy impulsywności oraz nieadaptacyjnych stylów oraz obu wskaźników temperamentu i adaptacyjnych stylów pokazały wiele kilka efektów niepełnej mediacji.

Siedem modeli ujawniło pośrednią, sekwencyjną ścieżkę współoddziaływania zmiennej niezależnej (poszukiwanie wrażeń) i zmiennych zależnych (nieadaptacyjne style podejmowania decyzji) przez trzy mediatory jednocześnie (afekt jako cecha, style myślenia, strategie radzenia sobie ze stresem). Analizy wyników wskazują, że poszukiwanie wrażeń sprzyja pozytywnemu afektowi, co wzmacnia legislacyjny styl myślenia. Taki repertuar obniża pasywne radzenie sobie, które sprzyja nieadaptacyjnym stylom decyzyjnym. Poszukiwanie wrażeń nasilając pozytywny afekt, pozwala także na uruchomienie hierarchicznego, anarchicznego i lokalnego stylu myślenia, co sprzyja aktywnemu radzeniu sobie i redukuje nieadaptacyjne style podejmowania decyzji. Tak więc odpowiedni repertuar cech temperamentalnych takich jak poszukiwanie

wrażeń i pozytywny afekt sprzyja rozwojowi stylów myślenia i strategii radzenia sobie w taki sposób, aby zapobiegały tendencjom do podejmowania decyzji w sposób nieadaptacyjny. Z kolei wysoki poziom poszukiwania wrażeń może także obniżać negatywny afekt, co sprzyja oligarchicznemu, wykonawczemu i konserwatywnemu stylowi myślenia, nasila pasywne strategie i sprzyja nieadaptacyjnym stylom. Oznacza to, że samo obniżenie negatywnego afektu koreluje ze stylami myślenia w taki sposób, że nasilają one korzystanie z pasywnych strategii radzenia sobie, a to sprzyja rozwojowi nieadaptacyjnych stylów podejmowania decyzji.

Uwarunkowania nieadaptacyjnych stylów podejmowania decyzji okazały się sprawą bardzo złożoną. Szeregowa, wielokrotna analiza mediacji ujawniła także wiele innych powiązań mediacyjnych pomiędzy impulsywnością oraz poszukiwaniem wrażeń a nieadaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji. Osoby o wysokim poziomie impulsywności posiadają obniżone zdolności w obszarze planowania oraz realnej oceny sytuacji, co miało związek z pasywnym radzeniem sobie ze stresem oraz podejmowaniem nieadaptacyjnych decyzji. Takie osoby prezentują także trudności w hierarchizacji swoich zadań, co obniża umiejętności do aktywnego radzenia sobie i nasila nieadaptacyjną decyzyjność. Wysoka impulsywność utrudnia także wyłonienie chociaż grupy ważnych zadań w analizie poznawczej, co nasila strategie pasywne, a kolejno nieadaptacyjne style podejmowania decyzji. Impulsywność także bezpośrednio sprzyja aktywnemu radzeniu sobie, co nasila nieadaptacyjną decyzyjność. Poszukiwanie wrażeń korelując z uczuciami pozytywnymi nasila aktywne radzenie sobie lub bezpośrednio przeciwdziała rozwojowi nieadaptacyjnych stylów podejmowania decyzji. Z kolei obniżając uczucia negatywne sprzyja aktywnemu radzeniu sobie, stylowi konserwatywnemu lub pasywnemu radzeniu sobie, co nasila tendencje do nieadaptacyjnych stylów decyzyjnych. Obserwacja zależności pomiędzy poszukiwaniem wrażeń a nieadaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji nasuwa pewien wniosek. Otóż cecha ta może współdziałać z nieadaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji dwójako – jako predektor oraz jako czynnik chroniący. Poszukiwanie wrażeń staje się czynnikiem chroniącym wchodząc w interakcje z uczuciami pozytywnymi. Pozwala wtedy rozwijać się takim stylom myślenia oraz strategiom radzenia sobie ze stresem, które obniżają skłonność do stosowania nieadaptacyjnych stylów. Z kolei poszukiwanie wrażeń obniżające odczuwanie negatywnego afektu, często sprzyja stylom myślenia i strategiom radzenia sobie ze stresem, które nasilają nieadaptacyjną decyzyjność. Natomiast rola impulsywności wydaje się dość jasna – współdziałają z afektem i radzeniem sobie ze stresem w taki sposób, że stanowi silny predyktor nieadaptacyjnych stylów podejmowania decyzji.

Uzyskane wyniki badań potwierdzają wcześniejsze doniesienia o uwarunkowaniach decyzyjności. Badanie przeprowadzone przez Crone i in. (2003) wykazało, że podejmowanie

decyzji jest modulowane przez indywidualne różnice w odhamowaniu, która jest kluczową cechą impulsywności. Stwierdzono, że na wyniki w zadaniu hazardowym IOWA współoddziałują na indywidualne różnice w odhamowaniu poznawczym, mierzone podskala Skali Poszukiwania Wrażeń Zuckermana (Zuckerman i in., 1978). Bechara i in. (1994) wykazali, że pacjenci z uszkodzeniem płata czołowego mają problemy z podejmowaniem decyzji opartych na nagrodzie: często podejmują działania, które przynoszą im natychmiastową nagrodę, pomimo poważnych długoterminowych konsekwencji, takich jak utrata pracy, domu i rodziny. Pozwala to na lepsze rozumienie wielu zaburzeń psychicznych, w tym uzależnienia od narkotyków, zaburzeń kontroli impulsów (takich jak hazard), zaburzeń seksualnych, psychopatii, bulimii i otyłości. Pacjenci z tymi zaburzeniami doświadczają podobnych problemów w podejmowaniu decyzji, które nie wynikają jedynie ze wzmożonej impulsywności (Cohen i Blum, 2002), ale także jej korelacji z afektem, funkcjami poznawczymi oraz radzeniem sobie ze stresem.

Analizując wyniki badań zaobserwowano także kilka efektów, w których impulsywność i poszukiwanie wrażeń miały istotny, pośredni związek z adaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji. Osoby o niskim poziomie temperamentalnej impulsywności rozwijały wykonawczy styl myślenia, a więc tendencje do realizacji celów i planowania. Taki repertuar cech sprzyjał aktywnemu radzeniu sobie ze stresem i pozwalał na rozwój adaptacyjnych stylów podejmowania decyzji. Z kolei wysoki poziom poszukiwania wrażeń obniżał u badanych doświadczanie negatywnego afektu oraz podwyższał poziom pozytywnego afektu, co skutkowało korzystaniem z aktywnych strategii radzenia sobie i podejmowaniem adaptacyjnych decyzji. Wzrost doświadczania pozytywnego afektu wzmocniał także wewnętrzny styl myślenia, co także pozwalało na rozwój adaptacyjnej decyzyjności. Może to świadczyć o tym, że nie potrzeba wielu czynników, aby podejmować adaptacyjne decyzje. Najważniejsze wydają się uwarunkowania bardzo pierwotne, a więc korzystny układ cech temperamentalnych: skłonność do poszukiwania wrażeń i niski poziom impulsywności. Tworzą one odpowiednie, stabilne warunki emocjonalne o niskim nasyceniu afektu negatywnego i wysokim afektu pozytywnego. Bezpośrednio i pośrednio wspierają poznawcze funkcje stylów myślenia – angażowanie się w działanie, planowanie, wiarę we własne możliwości. Ten repertuar temperamentalnych, afektywnych i poznawczych zasobów pozwala na aktywne mierzenie się z problemami i stresem, a w efekcie adaptacyjne podejmowanie decyzji. Uzyskany wzorzec wyników koresponduje z rezultatami innych badań dotyczących uwarunkowań decyzyjności. Cechy temperamentu mają charakter pierwotny i są silnie uwarunkowane genetycznie. Ich odpowiedni układ stanowi podstawę dla rozwoju innych cech (Strelau, 2004), takich jak stany afektywne, dyspozycje poznawcze, radzenie sobie ze stresem czy style podejmowania decyzji. Umiejętność zarządzania i regulowania swoimi emocjami częściej wiązały się z adaptacyjnymi stylami podejmowania

decyzji. Pozwalały jednostkom nie decydować w sposób impulsywny, na podstawie chwilowych emocji, ale brać je pod uwagę i jednocześnie szukać innych informacji i oceniać możliwe alternatywy. Tacy decydenci rzadziej zwlekali z decyzjami i rzadziej polegali na innych, są bardziej pewni siebie w obszarze emocji, co ma znaczenie w wielu procesach decyzyjnych (Avsec, 2012). W literaturze obecne są liczne dowody na pozytywne związki między stylami myślenia legislacyjnym, sądowym, globalnym, liberalnym i hierarchicznym a podejmowaniem decyzji (Fan, 2016). Inni badacze także poparli pozytywną rolę tych stylów myślenia w dobrostanie psychicznym, zarządzaniu emocjami, rozwoju psychospołecznym i samoocenie (Chen i Zhang, 2010; Zhang i He, 2011).

Okres wczesnej dorosłości został uznany za szczególnie ciekawy i wartościowy dla przeprowadzonych badań. Przypada on na wiek pomiędzy 20/22 a 35/40 rokiem życia. Wiąże się ze stopniowym oddalaniem od domu rodzinnego, rozluźnieniem więzi z rodziną pochodzenia oraz uzyskaniem pełni autonomii i samodzielności w swoich zachowaniach i decyzjach. Młodzi dorośli uznawani są już za w pełni odpowiedzialnych za swoje czyny, w przeciwieństwie do osób znajdujących się w okresie adolescencji. W tym okresie najczęściej pojawiają się decyzje i realizacje planów dotyczących życia uczuciowego i/lub rodzinnego oraz zawodowego. Osoby we wczesnej dorosłości posiadają pełnię praw i przywilejów wyborczych. Uznawane są dorosłych w pełnym tego słowa znaczeniu, już nie tylko w świetle prawa, ale także społecznie i kulturowo. Kończy się także okres dorastania osobowościowego i emocjonalnego, u młodych dorosłych pojawia się większa stabilność w obszarze emocjonalności, charakteru, funkcjonowania w relacjach, stylach podejmowania decyzji czy sposobach radzenia sobie ze stresem. Jest to także czas dużej samoświadomości i dążenia do satysfakcjonujących zmian w obrębie życia materialnego, ale także uczuciowego i obszaru cech psychicznych (Gurba, 2011).

Przeprowadzone badania ujawniły, że różne aspekty zmiennych demograficznych mają związek z decyzyjnością młodych dorosłych. Lyonski i in., (1996) zasugerowali, że demografia może mieć związek ze stylami podejmowania decyzji i preferencjami zakupowymi. Płeć okazała się mieć znaczenie w aspekcie stylu spontanicznego – mężczyźni częściej niż kobiety korzystali ze stylu spontanicznego, co jest zbierze z wynikami wielu badań (Barel i in., 2017; Cano-López i in., 2017; Lighthall i in., 2012). Wyższa skłonność mężczyzn do angażowania się w spontaniczne podejmowanie decyzji może wskazywać na to, że mężczyźni bywają bardziej impulsywni i chętniej angażują się w podejmowanie działań i decyzji mających na celu doświadczanie silnych emocji, często także ryzykownych (Alacreu-Crespo i in., 2019). Co ciekawe, pomimo wielu badań wskazujących na to, że kobiety powinny cechować się wyższym poziomem stylu zależnego niż mężczyźni (Thoits, 1991; Taylor, 2006), niniejsze badanie nie dostarczyło takich

dowodów, co może świadczyć o zachodzących ciągle zmianach społecznych i rosnącej autonomii kobiet.

Badania pokazują także, że wraz z wiekiem młodzi dorośli coraz rzadziej podejmują decyzje w sposób nieadaptacyjny, spontaniczny i intuicyjny. Podejmowanie decyzji jest dyspozycją rozwijaną przez całe życie. Wiąże się to ściśle dojrzewaniem poznawczym, rozwojem myślenia abstrakcyjnego i umiejętnościami oddziaływania na świat zewnętrzny (Raleig i in., 2019). W konsekwencji dojrzewanie sprzyja rozwojowi umiejętności decyzyjnych ( Bosch i in., 2016; Modecki i in., 2017 ). Gambara i González (2003) zauważyli, że wiek ma związek z umiejętnościami podejmowania decyzji. Im starsza była badana młodzież, tym efektywniejsze były te umiejętności. Osoby o wykształceniu podstawowym, gimnazjalnym, średnim i zasadniczym częściej niż osoby o wykształceniu wyższym korzystały ze stylów intuicyjnego, spontanicznego i nieadaptacyjnego. Badania Potgieter i współpracowników (2013) sugerowały, że respondenci z wyższym wykształceniem byli znacznie mniej świadomi cen, ale także mniej impulsywni niż osoby z niższym poziomem wykształcenia. Z kolei osoby nie będące w związkach małżeńskich częściej niż osoby w związkach małżeńskich stosowały styl unikający i nieadaptacyjny, co może wynikać z ich ogólnej tendencji do unikania podejmowania decyzji i zobowiązań. W badaniu przeprowadzonym przez Zeithaml (1985) stwierdzono, że osoby w związkach małżeńskich mają więcej czasu na planowanie, mają bardziej pozytywne nastawienie do zakupów i wykorzystują więcej informacji niż osoby samotne. Młodzi dorośli, którzy nadal podejmowali aktywności związane z nauką i doksztalcaniem się w porównaniu z rówieśnikami, którzy nie uczyli się, częściej korzystali z intuicyjnego, zależnego, unikającego i nieadaptacyjnego stylu podejmowania decyzji. Z kolei osoby nie pracujące, w porównaniu do osób podejmujących prace zarobkowe, częściej stosowały unikające style podejmowania decyzji. Koresponduje to z wcześniejszymi badaniami dowodzącymi, że osoby pracujące częściej korzystają z racjonalnego stylu podejmowania decyzji, a rzadziej ze spontanicznego i unikającego (Doe i in., 2017). Wnioski te mogą wskazywać jak ważne jest podejmowanie aktywności zawodowej, poza edukowaniem się, dla rozwoju osobowości i umiejętności do podejmowania racjonalnych decyzji.

W przeprowadzonym badaniu udało się także określić zmienne, które najlepiej wyjaśniają, a więc mają największe znaczenie, dla poszczególnych stylów podejmowania decyzji. Adaptacyjne style podejmowania decyzji okazały się być silnie uwarunkowana przez korzystanie z aktywnych strategii radzenia sobie ze stresem oraz niską impulsywność. Racjonalny styl okazał się ponownie silnie związany z impulsywnością. Im niższy poziom impulsywności, tym większa szansa na podejmowania decyzji w sposób racjonalny. W badaniach Fan (2016) skala racjonalności była pozytywnie skorelowana z ugodowością,

sumiennością i stabilnością emocjonalną, co potwierdza, że rozwinięcie się racjonalnego stylu podejmowania decyzji wymaga przede wszystkim stabilności, a więc niskiej impulsywności. Intuicyjny styl podejmowania decyzji okazał się najsilniej związany ze zmienną płeć. Wyniki badań potwierdzają powszechne, a nawet stereotypowe przeświadczenie, że kobiety mają tendencję do podejmowania decyzji w sposób intuicyjny, a więc oparty na emocjach. Ten silny związek między stylem intuicyjnym a płcią może wynikać z ogólnie wyższych wyników w skalach neurotyzmu, a więc większej wrażliwości i podatności na emocje, których doświadczają kobiety (Weisberg i in., 2011). Chociaż to racjonalny styl podejmowania decyzji uważany jest za najbardziej skuteczny, to jednak styl intuicyjny okazuje się silnym predyktorem zdrowia psychicznego. Cechuje się dbałością o szczegóły i tendencją do polegania na uczuciach, a mniej na racjonalnym osądzie. Osoby, które częściej korzystały z intuicyjnego stylu podejmowania decyzji, deklarowały subiektywnie lepsze samopoczucie oraz niższy poziom odczuwanego stresu i depresji. Ludzie zazwyczaj korzystają z kombinacji różnych stylów, a jeżeli chodzi o funkcję ochronną, to najważniejsza okazała się rola intuicji (Bavol'ár i Orosová, 2015). Badacze zwracają uwagę, że emocje stanowią pewnego rodzaju drogowskaz dla złożonych procesów poznawczych. Pozwalają na ograniczenie zbyt dużej ilości alternatyw oraz zapanowanie nad nieprzewidywalnością natury oraz zachowań innych ludzi (Drogosz, 2006). Emocje zapewniają także odpowiednią dynamikę procesów poznawczych w walce o przetrwanie, w której nie wystarcza sucha analiza faktów (Frank, 1988).

Uwarunkowanie nieadaptacyjnych stylów okazały się nieco bardziej złożone. Im wyższy poziom impulsywności, uczuć negatywnych i radzenia sobie pasywnego, ale także im niższy poziom pozytywnego afektu i radzenia sobie aktywnego, tym większa szansa na stosowanie nieadaptacyjnych stylów podejmowania decyzji. Styl zależny ma silny dodatni związek z edukacją oraz pracą, negatywnym afektem i stylem zewnętrznym oraz ujemnie związany z pozytywnym afektem i stylem legislacyjnym. Unikający styl podejmowania decyzji jest najsilniej związany z pasywnym radzeniem sobie oraz z niedostateczną wartością pozytywnego afektu oraz aktywnego radzenia sobie. Z kolei styl spontaniczny z impulsywnością i pozytywnym afektem. Badania Fan (2016) potwierdzają, że styl zależny był negatywny, związany ze stabilnością emocjonalną. Styl unikający negatywnie korelował z neurotycznością, ugodowością, sumiennością ekstrawersją i otwartością na doświadczenia. Wreszcie styl spontaniczny pozytywnie wiązał się z ekstrawersją, a negatywnie ze stabilnością emocjonalną, ugodowością i sumiennością. Z drugiej strony, korzystanie z unikającego stylu podejmowania decyzji, wiązało się z niższym poziomem dobrostanu oraz wyższym poziomem stresu i depresji.

Zależny styl podejmowania decyzji jest uważany za nieadaptacyjny ze względu na niechęć jednostek do wzięcia odpowiedzialności za swoje decyzji. Jednak w kulturach

kolektywistycznych jednostki muszą brać pod uwagę również opinie innych ważnych osób przy podejmowaniu decyzji. Osoby, które potrafią regulować i zarządzać emocjami własnymi i innych osób mogą skuteczniej, konsekwentniej i częściej stosować zależny styl podejmowania decyzji, ponieważ ta kompetencja emocjonalna ma kluczowe znaczenie dla adaptacji społecznej (Engelberg i Sjöberg, 2005). Styl ten jest częściej stosowany, a nawet oczekiwany w kulturach kolektywistycznych, w których ważne jest pozostawanie w zgodzie z innymi (Hofstede, 2001), podczas gdy może nie mieć miejsca w przypadku kultur bardziej indywidualistycznych. Inteligencja emocjonalna okazała się również ważnym predyktorem spontanicznego stylu podejmowania decyzji. Wyższa kompetencja do zarządzania i regulowania emocjami korelowała ze stylem spontanicznym. Pozytywny związek między inteligencją emocjonalną a spontanicznym stylem podejmowania decyzji, jest zatem zgodny z koncepcją Thunholma (2004), który dowodził, że styl spontaniczny jest szybką odmianą intuicyjnego. Wyniki badań sugerują, że styl zależny i spontaniczny nie zawsze powinny być uważane za style nieadaptacyjne. Często pełnia bardzo adaptacyjne funkcje. W sytuacji wymagającej zaufania komuś, kiedy bardzo ważne jest branie pod uwagę zdania innych lub decyzja musi zostać podjęta natychmiastowo (np. zaufania lekarzowi przed poważnym zabiegiem). Co więcej, spontaniczny styl podejmowania decyzji nie jest związany z neurotyzmem i lękiem, więc impulsywne decyzje nie są spowodowane niższą tolerancją na frustrację. Unikający styl podejmowania decyzji z kolei okazał się silnie ujemnie skorelowany ze zdrowiem psychicznym (Bavol'ár i Orosová, 2015). Także w badaniach mierzących stres poprzez uwalnianie kortyzolu ze śliny (Thunholm, 2004). Unikanie dokonywania wyboru w celu zmniejszenia stresu związanego z procesem podejmowania decyzji może prawdopodobnie odnieść odwrotny skutek. Zwłaszcza, że niektóre decyzje są nieuniknione (Bavol'ár i Orosová, 2015).

Przedstawionych wniosków nie sposób nie odnieść także do psychologii mądrości. Podejmuje ona zagadnienia uwarunkowań harmonijnego rozwoju jednostki, który stanowi podstawę jej dobrostanu i szeroko rozumianego dobra wspólnego. Badacze podkreślają, że mądrość nie obejmuje tylko inteligencji i zdolności twórczych, ale w znacznej części dotyczy także doświadczenia, umiejętności podejmowania decyzji oraz dokonywania trafnej oceny sytuacji społecznych. Mądrość wiąże się także z podejmowaniem dylematów intelektualnych, wymaga korzystania z myślenia analitycznego i abstrakcyjnego – łączy więc w sobie funkcje poznawcze, emocjonalność i doświadczenie. Badacze zajmujący się psychologią mądrości podkreślają, że umiejętność integrowania wartości, celów, wymagań oraz dążeń osobistych i społecznych w obszarze różnych sfer życia pozwala na budowanie poczucia szczęścia, zadowolenia i satysfakcji z życia (Sękowski, 2005; Sękowski i Knopik, 2014). Mądrość wiąże się także ściśle ze światem wartości, który decyduje o dynamice podejmowanych działań

i zaangażowania oraz wyznacza kierunek życiowych wyborów (Sękowski, 2001, 2005; Sękowski i Łubianka, 2009, 2014). Niewątpliwie perspektywa mądrości umożliwia podejmowanie optymalnych decyzji nie tylko w świetle funkcjonowania indywidualnego, ale również społecznego. Odpowiada także na wcześniejsze rozważania, wskazujące wartość nie tylko racjonalnych stylów podejmowania decyzji, ale także intuicyjnych, zależnych i spontanicznych. Mądrość może umożliwiać korzystanie z różnych stylów decyzyjnych, w zależności od wymagań sytuacji i tego, jaką niosą ze sobą korzyść.

Przeprowadzone badania jasno wskazują na pewną prawidłowość – stosunkowo niewiele zmiennych wykazuje istotne związki z adaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji (racjonalny, intuicyjny) ale potrzeba kombinacji wielu zmiennych dla rozwoju tych nieadaptacyjnych (zależny, unikający, spontaniczny). Może to wskazywać na pewien optymistyczny wniosek, być może, ludzie generalnie posiadają wszystkie potrzebne zasoby do tego, aby uczyć się podejmować decyzje w sposób adaptacyjny. Wystarczy do tego pewna stabilność w obszarze temperamentu, zwłaszcza niski poziom impulsywności. Dopiero narastające trudności w obszarach temperamentalnym, emocjonalnym, funkcji poznawczych i radzenia sobie ze stresem prowadzą do rozwoju i utrwalenia funkcjonowania w różnych nieadaptacyjnych stylach podejmowania decyzji. A skoro nieadaptacyjna decyzyjność stanowi pewną cechę nabytą, wynikającą z trudności w innych obszarach, istnieje szansa, aby nad tą decyzyjnością pracować i ją udoskonalać.

## **5.2 Próba interpretacji otrzymanych wyników w świetle Modelu podejmowania decyzji opartego na emocjach EIC**

Autorka rozprawy dociekała jaka jest specyfika oraz źródła decyzyjności u osób we wczesnej dorosłości. Najważniejszym rezultatem niniejszych badań była z pewnością odpowiedź na pytania dotyczące uwarunkowań stylów podejmowania decyzji. Badane były relacje pomiędzy stylami decyzyjnymi, a temperamentem, afektem rozumianym jako cecha, stylami myślenia oraz strategiami radzenia sobie ze stresem, co nie zostało dotychczas poruszone w literaturze przedmiotu. Na podstawie wyników badań analizie zostały poddane istniejące już modele sytuacji decyzyjnej, które nie pozostawiały do tej pory zbyt wiele miejsca na podjęte w tych badaniach zmienne. Dotychczasowe koncepcje dokonywania wyboru ujmowały podejmowanie decyzji głównie w charakterze dyspozycji poznawczej, prezentowane badania miały na celu zaakcentowanie znaczenia cech decydenta. Oprócz zmiennych poznawczych, to właśnie czynniki temperamentne, relacyjne oraz emocjonalne zajmują centralne miejsce w kształtowaniu się sposobów, w jaki podejmujemy nasze decyzje. Szersza wiedza o specyfice stylów podejmowania decyzji pozwala lepiej je rozumieć, wyjaśniać ich uwarunkowania oraz być może, pozwoli podejmować próby oddziaływania na nie.

Inspiracją dla przeprowadzonych badań był Model oparty na emocjach EIC (Lerner i in., 2015) i na jego podstawie zostały one również zaplanowane. Autorka zwróciła szczególną uwagę na uwarunkowania decyzyjności związane z jednostkowymi cechami decydenta. Wyjątkowo interesujące wydawało się gruntowne przyjrzenie się różnicom indywidualnym w obszarze indywidualnych cech decydentów – począwszy temperamentu, przez obszar poznawczy stylów myślenia, emocjonalność oraz specyficzne skłonności do reagowania w sytuacji stresu. Szczególnie ciekawym zagadnieniem, któremu Autorka poświęciła najwięcej uwagi, były style podejmowania decyzji. Wiele badań wskazywało na to, że style podejmowania decyzji są dobrymi predyktorami podejmowania decyzji (Galotti i in., 2006; Gati i in., 2010; Gati i in., 2012; Singh i Greenhaus, 2004). Obszar ten, jak się okazało wyjątkowo wartościowy i mający kluczowe znaczenie dla procesu decyzyjnego, został pominięty przez badaczy zajmujących się modelem podejmowania decyzji opartym na emocjach. Poszukując szerszego kontekstu teoretycznego dla interpretacji wyników niniejszych badań, Autorka postanowiła odnieść je modelu EIC i wskazać sposób, w jaki wiedza o stylach podejmowania decyzji uzupełnia i ubogaca tę koncepcję

Model EIC, jak wspomniano wcześniej, powstał w 2015 roku, a celem jego twórców było dokonanie syntezy i połączenia istniejących już teorii i koncepcji dotyczących podejmowania decyzji oraz uzupełnienie tego modelu o aspekt emocjonalności. Model EIC w dużym stopniu bazuje na emocjonalności decydenta i wskazuje, w jaki sposób emocje przenikają do obszaru dokonywania wyborów, ale korzysta także z dorobku klasycznych teorii decyzji. Zadaniem decydenta jest dokonanie oceny użyteczności każdego możliwego wyniku dla każdej z możliwych alternatyw decyzyjnych. Ocena możliwości wyboru zależy w dużej mierze od cech opcji wyboru (np. jakie jest prawdopodobieństwo, że ta decyzja jest właściwa) oraz indywidualnych cech decydenta (np. temperamentu, funkcji poznawczych, osobowości). Model EIC ubogaca proces decyzyjny o aspekt emocjonalny na dwa sposoby. Pierwszą modyfikacją jest uwzględnienie preferencji, co pozwala na to, aby wartość każdego wariantu decyzji ocenić także poprzez przewidywanie reakcji emocjonalnej konkretnego decydenta na jej wynik. Drugi rodzaj emocji obecnych w modelu, to emocje odczuwane w momencie podejmowania decyzji. Mogą być to uczucia wynikające z indywidualnych cech decydenta (np. chroniczny lęk lub obecność zaburzeń depresyjnych), które mają duże znaczenie dla stanu emocjonalnego w momencie dokonywania wyboru. Również sama sytuacja decyzyjna i posiadane informacje mogą bezpośrednio redukować lub nasilać obecne w procesie uczucia (np. posiadanie niejednoznacznych informacji). Podobnie, przewidywanie emocji związanych z podjętą decyzją ma związek z aktualnym stanem afektywnym (np. spodziewanie się nagrody lub przykrych konsekwencji), a rozważanie alternatywy decyzji może powodować powstawanie różnych emocji

(np. frustrację, kiedy wybór jest szczególnie trudny). Oprócz opisanych reakcji emocjonalnych, model uwzględnia także emocje przypadkowe, które nie wynikają wprost z sytuacji decyzyjnej, ale pojawiają się i oddziałują na decydenta. Obecne w procesie decyzyjnym uczucia mają bezpośredni związek z oceną analizowanych opcji wyboru (Lerner i in., 2015). Przeprowadzone badania pozwoliły lepiej przyjrzeć się aspektowi cech decydenta, które zostały tylko zaznaczone w modelu jako jego ważny element, ale nie podjęto rozważań na ten temat. Okazuje się jednak, że indywidualne cechy decydenta, a w szczególności styl podejmowania decyzji, który go charakteryzuje, ma ogromne znaczenie w całym procesie oraz ostatecznie podjętej decyzji. Różnice indywidualne pomiędzy decydentami, ich indywidualny repertuar różnych cech psychicznych, ma związek z procesem podejmowania decyzji poprzez zmianę w postrzeganiu wartości różnych alternatyw decyzyjnych.

Zasadnym wydaje się pytanie, dlaczego to właśnie style podejmowania decyzji stały się kluczowe dla przeprowadzonych przez Autorkę badań? I dlaczego akurat w tej dyspozycji psychicznej widziała tak ogromny potencjał dla całego procesu podejmowania decyzji? Pierwsze definicje stylu podejmowania decyzji pojawiły się, aby tłumaczyć różnego rodzaju zachowania zawodowe. Ujmowały go jako nawykowy wzorzec zachowania, który jest stosowany przez ludzi w procesie decyzyjnym. Stanowi także typowy sposób spostrzegania i reagowania na sytuacje decyzyjne. Badacze zwracali uwagę na to, że cały przebieg procesu decyzyjnego różni się u decydentów i zależy od ich cech indywidualnych, kontekstu sytuacji i rodzaju podejmowanej decyzji (Harren, 1979). Teoria stylów podejmowania decyzji Sussane Scott i Reginalda Bruce'a (1995) jest najbardziej aktualną koncepcją stylów podejmowania decyzji i stanowi swoistą próbę syntezy wcześniejszych badań nad stylami decyzyjnymi. Naukowcy rozumieli styl podejmowania decyzji jako charakterystyczny, nawykowy wzorzec zachowania, wykorzystywany w sytuacji decyzyjnej oraz typowy sposób interpretacji i reagowania na problemy decyzyjne (Bavol'ár i Orosová, 2015). Scott i Bruce dowodzili, że nie jest to zmienna osobowościowa, ale tendencja oparta na przyzwyczajeniu do reagowania w określony sposób na potrzebę podjęcia decyzji (Scott i Bruce, 1995).

Jak zostało wcześniej opisane, Scott i Bruce (1995) wyróżniali pięć stylów podejmowania decyzji – styl racjonalny (poszukiwanie najlepszych rozwiązań, logiczna i systematyczna analiza wszystkich znanych alternatyw), styl intuicyjny (skupianie się na szczegółach działania w zgodzie z własnymi uczuciami), styl zależny (poszukiwanie rad i wskazówek od innych osób, oraz przywiązywanie dużej wagi do zdania innych), styl niezależny (skupianie się na poszukiwaniu rad i wsparcia innych osób), styl unikający (odraczanie sytuacji decyzyjnej i unikanie podjęcia decyzji) styl spontaniczny (związany z impulsywnością, dokonywaniem wyboru pod wpływem chwili). Wszystkie wyróżnione style są od siebie niezależne, a ludzie najczęściej korzystają

z różnych ich kombinacji. Badacze dzielili style na adaptacyjne, w skład których wchodzi styl racjonalny oraz intuicyjny oraz nieadaptacyjne, czyli styl zależny, unikający oraz spontaniczny. Style adaptacyjne charakteryzują się tym, że umożliwiają dobre przystosowanie, a z kolei te nieadaptacyjne, utrudniają funkcjonowanie jednostce.

Gruntowne badania dotyczące uwarunkowań stylów podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości pozwalają lepiej zrozumieć jak indywidualne cechy decydenta oddziałują na cały proces decyzyjny. Pokazują, dlaczego różne osoby stojące w obliczu takiego samego problemu decyzyjnego i uczestniczące w pozornie, takiej samej sytuacji decyzyjnej, zachowują się na różne sposoby, dokonują odmiennych wyborów i stosują różne procesy decyzyjne (Baiocco i in., 2009). Człowiek jest istotą niezwykle złożoną, indywidualnością i każda próba zamknięcia wiedzy na temat jego zachowania w jakimś modelu jest wyzwaniem i zawsze pewnym uproszczeniem. Posiadamy jednak pewną wiedzę wynikającą z syntezy wielu badań i teorii, możemy starać się przedstawić jak przebiega proces podejmowania decyzji oraz co odgrywa w nim największe znaczenie. Wiedza o stylach podejmowania decyzji pozwala przewidzieć, jak może zachowywać się decydent ze względu na styl, który preferuje. Wiemy, że zarówno podejmowanie decyzji adaptacyjnych, jak i nieadaptacyjnych, zależy przede wszystkim od zasobów temperamentalnych, afektywnych, poznawczych i umiejętności radzenia sobie ze stresem. Możemy przewidywać, że osoby o niskiej impulsywności, pozytywnym afekcie oraz skutecznych sposobach analizy poznawczej i radzenia sobie ze stresem będą korzystały ze stylów racjonalnych i intuicyjnych, co sprawi, że będą bardziej stabilne w sytuacji decyzyjnej – osoby o racjonalnym stylu będą analizować w sposób logiczny konsekwencje i alternatywy, a osoby intuicyjne skupiać się na doznaniach emocjonalnych i poszukiwać najbardziej satysfakcjonujących emocjonalnie rozwiązań. Z kolei osoby o nieadaptacyjnych stylach podejmowania decyzji będą funkcjonować w sytuacji decyzyjnej w sposób niestabilny. Brak zasobów w zakresie cech temperamentu, afektu, stylach myślenia i sposobach radzenia sobie ze stresem sprawią, że także w obszar sytuacji decyzyjnej wkradnie się dużo chaosu i niepewności. Osoby preferujące styl zależny i unikający będą bardzo wyczulone na doświadczanie aktualnych emocji, z lęku przed podjęciem decyzji i jej konsekwencjami będą unikały samodzielnej analizy sytuacji decyzyjnej i jej konsekwencji, opierając się na zdaniu innych lub odraczając jej podjęcie. Z kolei osoby o stylu spontanicznym również nie będą w sposób aktywny analizować możliwych alternatyw, ale na bazie chwilowego impulsu, aktualnych emocji oraz przewidywanych emocji, czy nawet zmiennych zakłócających podejmą pierwszą decyzję jaka wyda im się właściwa. Wiedza o stylach podejmowania decyzji w sposób szczególnie wpisuje się więc w Model EIC i ubogaca go o wiedzę, na temat indywidualnych cech decydenta oraz pozwala przewidywać jak różnego rodzaju decydenci będą funkcjonować w sytuacji decyzyjnej

opisanej w modelu opartym na emocjach.

### **5.3 Aspekt praktyczny stylów podejmowania decyzji**

Prowadzone badania pozwoliły na wyciągnięcie wielu ciekawych wniosków dotyczących stylów podejmowania decyzji młodych Polaków. Ze względu na to, że wszyscy korzystamy z różnych sposobów podejmowania decyzji w zależności od różnych sytuacji, celem tego opracowania nie było określenie typowych sposobów podejmowania decyzji przez grupę młodych dorosłych, ale zaobserwowanie występujących tendencji oraz ich predyktorów. Uzupełnienie wiedzy o uwarunkowaniach stylów podejmowania decyzji i zrozumienie ich natury daje szansę na wykorzystanie tej wiedzy w praktyce – szczególnie w obszarze rekrutacji i szkoleń, pomocy psychologicznej i psychoterapeutycznej oraz w świecie nauki.

Wiele obszarów zawodowych, wymaga szczególnej selekcji pracowników, ze względu na wyjątkowe wymogi stanowisk. Analizie poddawane są nie tylko kompetencje, ale także funkcje poznawcze kandydatów, ich emocjonalność, osobowość, inteligencja czy radzenie sobie ze stresem. Szczegółowa rekrutacja ma zwłaszcza miejsce w zawodach bardzo wyselekcjonowanych – np. podczas rekrutacji do służb, ale także podczas zatrudniania menadżerów czy kierowników wysokiego szczebla. Proces rekrutacyjny jest bardzo skutecznym sposobem zarządzania zasobami ludzkimi, pozwala na adekwatny wybór pracownika odpowiadającego wymaganiom konkretnego stanowiska. Testy psychologiczne okazały się tutaj bardzo istotnym narzędziem pozwalającym na obiektywny pomiar cech i zdolności pożądanых przez pracodawców, zwłaszcza na stanowiskach wymagających wysoko wyselekcjonowanego repertuaru cech.

Style podejmowania decyzji są ważnym obszarem, który w wielu sytuacjach może stać się podstawą do rekrutacji na konkretne stanowisko – np. żołnierza, policjanta czy kierownika. Istotne byłoby poszerzenie badań nad stylami podejmowania decyzji wśród różnych grup zawodowych, aby określić jakie style decyzyjne są szczególnie pomocne podczas realizacji ich obowiązków. Literatura wojskowa oraz różne regulacje sił zbrojnych jasno wskazują na wyjątkowe warunki, z jakimi mierzy się jednostka na polu bitwy – niepewność z powodu niewystarczających informacji (Von Clausewitz, 1976), presja czasu spowodowana koniecznością utrzymania wysokiego tempa przewagi nad przeciwnikiem lub obrony oraz wysoki stopień złożoności, ponieważ z działaniami na polu bitwy ma związek wiele czynników oraz konieczność koordynowania dużej liczby jednostek i działań (Van Creveld, 1985; Von Clausewitza, 1976). Tak więc pewne predyspozycje w obszarze stylów podejmowania decyzji mogą okazać się wartościowe dla generała zarządzającego działaniami bojowymi (np. styl racjonalny), ale także żołnierza wykonującego rozkazy (np. styl racjonalny, ale również z umiejętnością do korzystania ze stylu zależnego). Z kolei od osób pracujących w zawodach

pomocowych czy angażujących się w różne akcje humanitarne możemy oczekiwać wysokiego nasycenia stylu intuicyjnego – działania w zgodzie ze swoimi emocjami, mniej chłodno analizujących sytuację. Podobnie sytuacja ma się wśród wysoko postawionych menadżerów i liderów, gdzie wymagane są nie tylko duże zdolności racjonalnego podejmowania decyzji, ale także umiejętność korzystania ze stylu intuicyjnego oraz spontanicznego. Badania wskazują na to, że ludzie wykazujący przedsiębiorcze zachowania są bardziej intuicyjni niż racjonalni. Pracownicy intuicyjni wykazywali się większą skłonnością do przedsiębiorczości (Armstrong i Hird, 2009), a sama intuicja bywa uważana za synonim przedsiębiorczości (Clara i in., 2018). Menedżerowie posługujący się intuicyjnym i spontanicznym stylem podejmowania decyzji potrafią podejmować odważne i szybkie decyzje, co bywa podstawą sukcesu w biznesie, gdzie nie ma miejsca na strach.

Wiedza o stylach podejmowania decyzji daje także duże możliwości budowania ścieżek rozwoju zawodowego oraz wsparcia na etapie planowania kariery. Znajomość własnych, typowych sposobów podejmowania decyzji może ułatwić młodym ludziom decyzje o wyborze szkoły czy kierunku studiów. Lepsze zrozumienie swoich zdolności i umiejętności w odniesieniu do realiów środowiska zawodowego, także w obszarze decyzyjnym, umożliwi realny wybór adekwatnego zawodu, zmianę pracy albo osiągnięcie właściwego przystosowania zawodowego. Przeprowadzone badanie nie tylko dostarczą nowej wiedzy dla osób zajmujących się poradnictwem zawodowym, ale także umożliwiają dostęp do kwestionariusza pozwalającego sprawnie diagnozować obszar stylów podejmowania decyzji. Gambetti i in. (2008) zwracali uwagę na dużą przydatność takiego narzędzia. Uważali, że znajomość własnego stylu może dostarczyć pewnego wglądu we własne mocne i słabe strony w obszarze decyzyjności, nad którymi można podjąć pracę (wzmocnić adaptacyjne style oraz przyjrzeć się sytuacjom, w którym jednostki są lepszymi i gorszymi decydentami).

Nowe informacje o stylach podejmowania decyzji niosą za sobą także dużą wartość dla obszaru szkoleniowego. Organizacja różnego rodzaju szkoleń z obszaru kompetencji miękkich dla pracowników, to w ostatnich latach niezwykle popularny trend. Wiele osób również prywatnie chętnie korzysta z takich szkoleń, w celu samorozwoju. Zajęcia takie przyjmują zazwyczaj formę kursów, szkoleń lub warsztatów nastawionych na rozwijanie indywidualnych cech i umiejętności. Badacze podejmujący tę tematykę zwracają uwagę na duże znaczenie szkoleń pozwalających na zdobycie większej świadomości z obszaru własnych, preferowanych stylów podejmowania decyzji oraz sposobów efektywnego wykorzystania różnych stylów przy podejmowaniu różnych decyzji w różnych sytuacjach (Loo, 2000).

Wydaje się także, że informacje uzyskane o uwarunkowaniach stylów podejmowania decyzji dostarczą także nowej wiedzy psychologom pracującym w obszarze poradnictwa

psychologicznego oraz psychoterapeutom. Budowanie hipotez oraz strategii psychoterapeutycznych w celu skorygowania nieadaptacyjnych stylów podejmowania decyzji utrudniających codzienne funkcjonowanie pacjentom lub wsparcie i dążenie do adaptacyjnej decyzyjności, może stać się teraz efektywniejsze. Przeprowadzone badania dostarczyły także nowej wiedzy, którą należy rozważyć w kontekście zaburzeń psychicznych, w których problem w obszarze decyzyjnym jest istotnym objawem chorobowym. Nie dotyczy to tylko zaburzeń depresyjnych, w których pacjenci unikają i odraczają dokonywanie wyboru z powodu obniżonego nastroju i problemów w obszarze funkcji poznawczych i radzenia sobie ze stresem. Podejmowanie dobrych i obiektywnie służących jednostce wyborów staje się także bardzo trudne, a czasem wręcz niemożliwe także w przebiegu wielu innych chorób – np. zaburzeniach obsesyjno-kompulsywnych, zaburzeniach osobowości, uzależnieniach, zaburzeniach odżywiania czy chorobie afektywnej dwubiegunowej. Decyzje chorujących pacjentów często stają się impulsywne, chaotyczne i w konsekwencji prowadzą do cierpienia. Wybory pacjentów często opierają się na wizji szybkiej nagrody, bez przewidywania przyszłych, długofalowych konsekwencji działań (Cohen, Blum, 2002), co wynika oczywiście z zaburzeń w obszarze funkcji poznawczych, emocji i radzenia sobie ze stresem, które niesie ze sobą choroba.

W ramach prowadzonych badań stworzono polską adaptację metody GDSM – Kwestionariusz Stylów Podejmowania Decyzji, opracowanej na podstawie teorii stylów podejmowania decyzji Scott i Bruce'a (1995). Skala pozwala na sprawne diagnozowanie typowych stylów podejmowania decyzji u osób dorosłych. Kwestionariusz jest narzędziem umożliwiające określenie wiodących sposobów, w jakie jednostka dokonuje wyboru, które określona są jako style podejmowania decyzji. Składa się z 25 stwierdzeń i pozwala na pomiar pięciu stylów podejmowania decyzji, które zawierają się w dwóch szerszych skalach: style adaptacyjne (styl racjonalny i styl intuicyjny) oraz style nieadaptacyjne (styl spontaniczny, styl unikający i styl zależny). Dostępność narzędzia i przystosowanie go do warunków polskich daje możliwość poszerzenia badań o stylach podejmowania decyzji wśród całej populacji Polaków oraz wykorzystanie go w obszarze diagnostyki psychologicznej i szkoleń.

Interpretacja wyników powinna jednak także uwzględniać ograniczenia badania. Choć wykazano, że wybrane wymiary pośredniczą w związku między temperamentem a stylami podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości, to zastosowanie analiz statystycznych, skoncentrowanych na ewaluacji mediatorów za pomocą SPSS PROCESS (Hayes, 2013) nie jest w stanie ustalić przyczynowości. Badania te będą wymagały wyjścia poza przedstawiony w niniejszym opracowaniu schemat korelacji, tak aby można było mówić o związkach przyczynowo-skutkowych i wreszcie zrozumieć istotę zjawiska. Najlepszym rozwiązaniem byłoby przeprowadzenie badań podłużnych lub eksperymentalnych. Jednakże na podstawie

teorii i badań poprzedników można wnioskować o tym, że przedstawione zmienne mają charakter pierwotny, a więc uwarunkowań dla stylów podejmowania decyzji. Zmienne zostały wyprowadzone na podstawie teorii i badań od czynników najbardziej stabilnych, uwarunkowanych genetycznie, po zmienne bardziej globalne, osobowościowe i sytuacyjne. Badania były także prowadzone w okresie pandemii, co także wymuszało ich korelacyjny charakter. Przeprowadzone badania oczywiście nie wyczerpują w pełni zagadnienia stylów podejmowania decyzji. Interesującym wydaje się przeprowadzenie badań wśród dzieci i młodzieży, a także osób w średniej i późnej dorosłości. Ciekawym pomysłem byłoby powtórzenie przedstawionych tu badań w bardziej wyselekcjonowanej grupie badanych – np. pracowników służb, celebrytów czy artystów. Analizując zebrane w tym opracowaniu wnioski można odczuć pewien niedosyt związany z brakiem obecności różnych zmiennych osobowościowych czy sytuacyjnych. Może to stanowić inspirację i zadanie badawcze dla kolejnych naukowców podejmujących ten temat.

## Zakończenie

Celem rozprawy było zidentyfikowanie psychospołecznych uwarunkowań stylów podejmowania decyzji u osób we wczesnej dorosłości oraz sprawdzenie, czy relacja pomiędzy predyktorami ma charakter sekwencyjny. Autorka uwzględniła w projekcie takie zmienne wyjaśniające, jak: temperament, afekt rozumiany jako cecha, style myślenia i strategie radzenia sobie ze stresem. Praca zbudowana jest z pięciu głównych rozdziałów. W pierwszym rozdziale znalazło się wprowadzenie teoretyczne w zagadnienie dokonywania wyborów – podjęto tutaj temat interdyscyplinarnego spojrzenia na problematykę podejmowania decyzji, następnie dokonano przeglądu wybranych psychologicznych koncepcji podejmowania decyzji oraz stylów podejmowania decyzji. W drugim rozdziale przedstawiono wybrane psychologiczne zmienne wyjaśniające style podejmowania decyzji. Opisano tutaj temperament ze szczególnym uwzględnieniem temperamentu w rozumieniu koncepcji poszukiwania doznań oraz podjęto tematykę emocji, a zwłaszcza afektu rozumianego jako cecha. Następnie Autorka przedstawiła obszar stylów poznawczych i stylów myślenia, a także problematykę stresu psychologicznego i radzenia sobie ze stresem. Trzeci rozdział zawierał program badań własnych. Zostało w nim zaprezentowane pięć pytań badawczych oraz szesnaście hipotez. Pierwsze cztery grupy hipotez dotyczyły współzależności zmiennych wyjaśniających i zmiennej wyjaśnianej. Ostatnia z hipotez była hipotezą mediacyjną. Następnie zostały zaprezentowane zastosowane narzędzia, procedura przeprowadzenia badań i opis grupy badanej. W rozdziale czwartym dokonano analizy wyników badań własnych. Natomiast piąty rozdział zawierał interpretację wyników, weryfikację postawionych hipotez oraz próbę interpretacji uzyskanych wyników w świetle Modelu podejmowania decyzji opartego na emocjach EIC. Jako ostatni podjęto temat praktycznego zastosowania wyników przeprowadzonych badań.

W rozprawie jako kryterium doboru do grupy badanej przyjęto okres rozwojowy – wczesną dorosłość. Wiąże się ona z uzyskaniem pełni autonomii w rozumieniu prawnym oraz kulturowym, wzięciem odpowiedzialności za każdy aspekt swojego życia i podejmowaniem w pełni samodzielnych decyzji. W skład grupy badanej weszło 280 osób (K=156, M=124) w wieku od 20 do 40 lat.

Na potrzebę przeprowadzonych badań zastosowano pięć wystandaryzowanych testów psychologicznych: Kwestionariusz Stylów Podejmowania Decyzji – KSPD (S. Scott i R. Bruce, polska adaptacja E. Sitko), Skalę poszukiwania doznań ImpsS-8 (G. Webster i L. Crysel, polskie tłumaczenie A. Palacz-Chrisidis), Skalę Uczuć Pozytywnych i Negatywnych SUPIN C-20 (D. Watson i A. Clark, polska adaptacja P. Brzozowski) w wersji S20, Kwestionariusz Stylów Myślenia (R. Sternberg i R. Wagner, polskie tłumaczenie E. Wiśniewska), Inwentarz do Pomiaru

Radzenia Sobie ze Stresem – Mini-COPE (C. Carver, polska adaptacja Z. Juczyński i N. Ogińska-Bulik). W badaniu zastosowano także Metryczkę własnego autorstwa, która dotyczyła takich informacji jak: płeć, wiek, wykształcenie, stan cywilny i sytuacja zawodowa.

Dokonywanie wyborów jest aktywnością, którą towarzyszy nam każdego dnia. Istnieją decyzje które podejmowane są w sposób automatyczny, niemal niezauważalny, inne wymagają szczegółowej analizy i namysłu. Umiejętność ta pozwala nam na odpowiednie przystosowanie, ogólną satysfakcję z życia, ale także ma adaptacyjny charakter. Wymaga odpowiedniej umiejętności integracji bodźców sensorycznych, adekwatnych cech temperamentalnych, poznawczych, emocjonalnych i osobowościowych oraz przewidywania konsekwencji swoich działań (Jaracz i Borkowska, 2010). Okazuje się także, że ludzie posiadają swój wiodący styl podejmowania decyzji, a więc tendencję do reagowania w określony sposób w konfrontacji z zadaniem decyzyjnym. Style podejmowania decyzji wyjaśniają, dlaczego pomiędzy ludźmi występują różnice indywidualne w reakcjach na pozornie takie same problemy decyzyjne. Wyróżniono pięć stylów podejmowania decyzji – racjonalny, intuicyjny, zależny, unikający i spontaniczny (Scott i Bruce, 1995).

Tematyka stylów podejmowania decyzji i ich psychologicznych uwarunkowań jest bardzo interesującym zagadnieniem, które do tej pory było mało eksplorowane w środowisku naukowym. Nadal niewielu naukowców podejmowało tematykę psychologicznych predyktorów podejmowania decyzji, a nieliczni zajmowali się uwarunkowaniami stylów decyzyjnych. Badania stylów podejmowania decyzji na gruncie polskiej nauki praktycznie nie istniały, brakowało także wystandaryzowanego i dostosowanego do polskich realiów narzędzia. Autorce zależało na tym, żeby przyrzeć się stylom podejmowania decyzji w kategoriach zmiennej wyjaśnianej i poszukać ich predyktorów oraz przeanalizować różne ich aspekty. Podjęcie tego tematu na duże znaczenie teoretyczne, oraz ważne implikacje praktyczne.

Uzyskane wyniki badań pozwalają na wyprowadzenie wielu interesujących wniosków dotyczących osób we wczesnej dorosłości. Dowiedziono pozytywnych związków impulsywności z intuicyjnym i spontanicznym stylem podejmowania decyzji, a także potwierdzono, że istnieje negatywna zależność pomiędzy poszukiwaniem wrażeń i impulsywnością a stylem racjonalnym. Zaobserwowano korelację pomiędzy poszukiwaniem wrażeń a stylem intuicyjnym i spontanicznym, ale wbrew oczekiwaniom, nie zauważono takiej zależności dla stylu zależnego. Potwierdzono także pozytywny związek stylów intuicyjnego i spontanicznego z uczuciami pozytywnymi. Zaobserwowano, że im wyższy był poziom doświadczanych uczuć negatywnych i im niższy jest poziom uczuć pozytywnych, tym większa występowała skłonność do korzystania z zależnego i unikającego stylu podejmowania decyzji u osób badanych. Wyniki badań potwierdziły, że istnieje związek pozytywny pomiędzy stylami myślenia wykonawczym,

oceniającym, hierarchicznym i lokalnym a racjonalnym stylem decyzyjnym. Pozytywny związek zaobserwowano także między intuicyjnym podejmowaniem decyzji a stylami legislacyjnym, oligarchicznym, anarchicznym i zewnętrznym. Styl zależny korelował dodatnio wykonawczym, zewnętrznym i konserwatywnym stylem myślenia, a negatywnie z legislacyjnym i wewnętrznym. Z kolei styl unikający dodatnio korelował ze stylami monarchicznym, oligarchicznym i konserwatywnym, a ujemnie z legislacyjnym, hierarchicznym i liberalnym. Dowiedziono także pozytywnych związków stylu spontanicznego z legislacyjnym, oligarchicznym, anarchicznym, globalnym, zewnętrznym i liberalnym stylem myślenia i negatywnego związku z wykonawczym i hierarchicznym stylem myślenia. Potwierdzono, że korzystanie z racjonalnego stylu myślenia wiąże się z wyższym poziomem aktywnego radzenia sobie i planowaniu, oraz niższym zaprzestania działań. Zaobserwowano, że pozytywne przewartościowanie, poszukiwanie wsparcia emocjonalnego i instrumentalnego sprzyjało intuicyjnemu stylowi podejmowania decyzji. Z kolei poszukiwanie wsparcia emocjonalnego i instrumentalnego, zajmowanie się czymś, zaprzeczanie i obwinianie siebie sprzyjało stylowi zależnemu. Styl unikający korelował dodatnio z zajmowaniem się czymś, zaprzeczaniem, zażywaniem substancji psychoaktywnych, zaprzestaniem działań, wyładowaniem i obwinianiem siebie oraz ujemnie z aktywnym radzeniem sobie i planowaniem. Dowiedziono także pozytywnych związków stylu spontanicznego z poczuciem humoru, zaprzeczaniem i wyładowaniem oraz negatywnego związku z planowaniem. Potwierdzono także, że istnieją ścieżki mediacji, w których każda ze zmiennych zależnych (afekt rozumiany jako cecha, style myślenia i strategie radzenia sobie ze stresem) pełni rolę mediatora w relacji temperamentu i nieadaptacyjnych stylów podejmowania decyzji. Dowiedziono także istnienia wielu mediacji niepełnych pomiędzy zmiennymi wyjaśniającymi i zarówno adaptacyjnymi, jak i nieadaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji. Obserwacja tych zależności daje pole do wielu interesujących wniosków i interpretacji. Udało się zaobserwować jaki repertuar zmiennych ma kluczowe znaczenie dla stylów podejmowania decyzji jako czynnik chroniący wspierając adaptacyjne style podejmowania decyzji lub zapobiegając tendencjom do korzystania ze stylów nieadaptacyjnych. Zauważono także, które sekwencje zmiennych są predyktorem nieadaptacyjnej decyzyjności.

Uzyskana w badaniach wiedza o stylach podejmowania decyzji pozwoliła na poprowadzenie dyskusji wyników w oparciu o Modelem oparty na emocjach EIC i wskazanie, w jaki sposób uzyskane wnioski pozwalają na jego uzupełnienie. Style podejmowania decyzji są istotnymi predyktorami podejmowania decyzji (Galotti i in., 2006; Gati i in., 2010; Gati i in., 2012; Singh i Greenhaus, 2004). Znajomość wiodącego stylu decyzyjnego jednostki, pozwala przewidywać w jaki sposób może ona zachować się w sytuacji decyzyjnej. Zgłębienie

uwarunkowań stylów podejmowania decyzji dostarczyło wiedzy o tym, jak ważne są cechy decydenta, a zwłaszcza jego zasoby temperamentalne, emocjonalne, poznawcze i osobowościowe. Wnioski te bardzo wpisują się Model EIC. Pozwalają na uzupełnienie go o informację dotyczące charakterystyk decydentów i dają szansę lepiej przewidywać ich reakcje w sytuacjach decyzyjnych.

Prowadzone badania dostarczyły ogromu wiedzy o uwarunkowaniach stylów podejmowania decyzji. Pozwala to na szerokie wykorzystanie tej wiedzy w obszarze rekrutacji i szkoleń, doradztwa zawodowego czy pomocy psychologicznej i psychoterapeutycznej. Wnioski o stylach decyzyjnych pozwolą lepiej wspierać klientów/pacjentów oraz wskazywać na nowe możliwości ich rozwoju. Stworzenia polskiej adaptacji narzędzie KSPD pozwala także na dalsze badania stylów podejmowania decyzji w Polsce.

## Streszczenie

### Streszczenie w języku polskim

Style podejmowania decyzji wpisują się w nurt różnic indywidualnych i pozwalają wyjaśniać dlaczego różni decydenci stający przed pozornie identycznymi zadaniami decyzyjnym dokonują różnych wyborów. Cecha ta rozumiana jest jako skłonność do reagowania w typowy sposób w określonym kontekście decyzyjnym. Głównym celem niniejszych badań było zweryfikowanie charakteru zależności pomiędzy stylami podejmowania decyzji, a zmiennymi wyjaśniającymi: temperamentem, afektem rozumianym jako cecha, stylami myślenia i strategiami radzenia sobie ze stresem u osób we wczesnej dorosłości. Badaniem objęto 280 osób w wieku 20-40 lat ( $N=280$ ). W badaniu zastosowano pięć metod psychologicznych: KSPD Kwestionariusz Stylów Podejmowania Decyzji, ImpsS-8 Skala poszukiwania doznań, SUPIN Skala Uczuć Pozytywnych i Negatywnych, KSM Kwestionariusz Stylów Myślenia, Mini-COPE Inwentarz do Pomiaru Radzenia Sobie ze Stresem oraz Metryczkę. Analizy wyników badań ujawniły wiele istotnych korelacji pomiędzy poszczególnymi cechami temperamentu (impulsywnością i poszukiwaniem wrażeń) oraz stylami podejmowania decyzji – stylem racjonalnym, intuicyjnym, spontanicznym, zależnym i unikającym. Afekt rozumiany jako cechy (uczucia pozytywne oraz uczucia negatywne) także ujawniły istotne powiązania z dokonywaniem wyboru. Zaobserwowano także wiele ciekawych, istotnych korelacji pomiędzy trzynastoma stylami myślenia oraz wszystkimi strategiami radzenia sobie ze stresem a wymiarami stylów podejmowania decyzji. Potwierdzono także, że istnieją ścieżki mediacji, w których każda ze zmiennych zależnych (afekt rozumiany jako cecha, style myślenia i strategie radzenia sobie ze stresem) pełni rolę mediatora w relacji temperamentu i stylów podejmowania decyzji.

**Słowa kluczowe:** podejmowanie decyzji, style podejmowania decyzji, temperament, afekt jako cecha, style myślenia, radzenie sobie ze stresem

## Streszczenie w języku angielskim

The decision-making styles depend on the individual differences hence the explanation why various decision-makers make different choices when facing identical decisive tasks. The discussed feature is described as a tendency to react in a typical way in a specific decisive context. The main goal of this experiment was to verify the character of the correlation between the styles of decision making and such variables as a temperament, emotions interpreted as traits, thinking styles and coping strategies for stress that are present in individuals in early adulthood. The experiment was conducted on the group of 280 people between the age of 20 and 40 (N=280). In the course of the experiment, the following psychological methods were used: GDSM General Decision Making Style, ImpSS-8 Impulsive Sensation Seeking, PANAS Positive and Negative Affect Schedule, TSI Thinking Styles Inventory, Mini-COPE Coping Orientation to Problems Experienced and Demographic Information Survey. The analysis of the experiment results reveal many vital correlations between the distinctive traits of temperament, essentially impulsivity and sensation seeking, and the decision-making styles such as a rational style, an intuitive style, a spontaneous style, a dependent style and an avoidant style. It was shown that emotions interpreted as traits (i.e. negative and positive feelings) manifest important links to decision-making process. Numerous interesting correlations were observed between the thirteen thinking styles and the aspects of the decision-making styles. Moreover, the presence of a path of mediation was observed in which every dependent variable (i.e. emotions interpreted as traits, thinking styles and stress-coping strategies) shows a tendency to act as a mediator in the relation between the temperament and the decision-making styles.

**Key words:** decision-making, decision-making styles, temperament, emotion as a trait, thinking styles, coping with stress

## Bibliografia

- Alacreu-Crespo, A., Fuentes, M. C., Abad-Tortosa, D., Cano-Lopez, I., González, E. i Serrano, M. Á. (2019). Spanish validation of General Decision-Making Style scale: Sex invariance, sex differences and relationships with personality and coping styles. *Judgment and Decision Making*, 14(6), 739–751.
- Allport, G. W. (1937). *Personality: A psychological interpretation*. New York: Holt.
- Allwood, C. M. i Salo, I. (2012). Decision-making styles and stress. *International Journal of Stress Management*, 19(1), 34–47. <https://doi.org/10.1037/a0027420>.
- American Psychiatric Association (2013). *Diagnostic and statistical manual of mental disorders (5th ed.)*. Arlington, VA: American Psychiatric Publishing.
- Andersen, J. A. (2000). Intuition in managers: are intuitive managers more effective? *Journal of Managerial Psychology*, 15(1), 46–67. <https://doi.org/10.1108/02683940010305298>.
- Appelt, K. C., Milch, K. F., Handgraaf, M. J. J. i Weber, E. U. (2011). The Decision Making Individual Differences Inventory and guidelines for the study of individual differences in judgment and decision-making research. *Judgment and Decision Making*, 6(3), 252–262.
- Armstrong, S. J. i Hird, A. (2009). Cognitive style and entrepreneurial drive of new and mature business owner-managers. *Journal of Business and Psychology*, 24(4), 419–430. <https://doi.org/10.1007/s10869-009-9114-4>.
- Avsec, A. (2012). Do emotionally intelligent individuals use more adaptive decision-making styles? *Studia Psychologica*, 54(3), 209–220.
- Baiocco, R., Laghi, F. i D'Alessio, M. (2009). Decision-making style among adolescents: Relationship with sensation seeking and locus of control. *Journal of Adolescence*, 32(4), 963–976. <https://doi.org/10.1016/j.adolescence.2008.08.003>.
- Bavol'ár, J. i Orosová, O. (2015). Decision-making styles and their associations with decision-making competencies and mental health. *Judgment and Decision Making*, 10(1), 115–122.
- Bavol'ár, J. i Bačíková-Slešková, M. (2018). Do decisionmaking styles help explain health-risk behavior among university students in addition to personality factors? *Studia Psychologica*, 60(2), 71–83. <https://doi.org/10.21909/sp.2018.02.753>.
- Barel, E., Shahrabani, S. i Tzischinsky, O. (2017). Sex hormone/cortisol ratios differentially modulate risk-taking in men and women. *Evolutionary Psychology*, 15(1), Article 1474704917697333. <https://doi.org/10.1177/1474704917697333>.
- Bard, P. (1928). A diencephalic mechanism for the expression of rage with special reference to the sympathetic nervous system. *American Journal of Physiology*, 84, 490–515.

- Bechara, A., Damasio, A. R., Damasio, H. i Anderson, S. W. (1994). Insensitivity to future consequences following damage to human prefrontal cortex. *Cognition*, 50(1-3), 7–15. [https://doi.org/10.1016/0010-0277\(94\)90018-3](https://doi.org/10.1016/0010-0277(94)90018-3).
- Bechara, A., Damasio, H. i Damasio, A. R. (2000). Emotion, decision making and the orbitofrontal cortex. *Cerebral Cortex*, 10, 295–307.
- Bechara, A. (2004). The role of emotion in decision-making: Evidence from neurological patients with orbitofrontal damage. *Brain & Cognition*, 55, 30–40.
- Bednarek, H. i Orzechowski, J. (2008). Cognitive and temperamental predictors of field dependence-independence. *Polish Psychological Bulletin*, 39(1). doi:10.2478/v10059-008-0008-5
- Bell, M. A. i Wolfe, C. D. (2004). Emotion and Cognition: An Intricately Bound Developmental Process. *Child Development*, 75(2), 366–370. doi:10.1111/j.1467-8624.2004.00679.x.
- Biela, A. (1972). Struktura układu komunikacyjnego: Źródło sygnałów - decydent. *Roczniki Filozoficzne*, 20(4), 151–160.
- Biela, A., Chlewiński i Z., Walesa, C. (1978). Rozwój dokonywania decyzji. *Roczniki Filozoficzne*, 26(4), 5–24.
- Blasmeda, R., Barroso, J. M. i León-Carrión, J. (2002). Neuropsychological and behavioural deficits in cerebrovascular diseases. *Revista Española de Neuropsicología*, 4(4), 312–330.
- Blumberg, S. H. i Izard, C. E. (1986). Discriminating patterns of emotions in 10- and 11-yr-old children's anxiety and depression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(4), 852–857. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.51.4.852>.
- Bodenhausen, G. V., Kramer, G. P. i Süsler, K. (1994). Happiness and stereotypic thinking in social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66(4), 621–632. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.66.4.621>.
- Bolesta-Kukułka, B. (2000). *Decyzje menedżerskie w teorii i praktyce zarządzania*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.
- Bosch, C., Miranda, J., Sangiorgio, M., Acuña, I., Michelini, Y., Marengo, L. i Godoy, J. C. (2016). Efecto del entrenamiento con un juego de estrategia en tiempo real sobre la toma de decisiones en adolescentes. *PSIENCIA. Revista Latinoamericana de Ciencia Psicológica*, 8(1), 1–19. <https://doi:10.5872/psiencia/8.1.22>.
- Brew, F. P., Hesketh, B. i Taylor, A. (2001). Individualist–collectivist differences in adolescent decision making and decision styles with Chinese and Anglos. *International Journal of Intercultural Relations*, 25(1), 1–19. [https://doi.org/10.1016/S0147-1767\(00\)00039-0](https://doi.org/10.1016/S0147-1767(00)00039-0).
- Brzezińska A. (2005), *Psychologiczne portrety człowieka*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo

Psychologiczne.

- Brzozowski, P. (2010). *Skala Uczuć Pozytywnych i Negatywnych SUPIN. Polska adaptacja skali PANAS Davida Watsona i Lee Anny Clark. Podręcznik*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
- Burciu, A. i Hapenciuc, C. V. (2010). Non-rational Thinking in the Decision Making Process. *European Conference on Intellectual Capital, 2*, 152–160.
- Bujak Ł. (2008). *Drzewa decyzyjne*. Uniwersytet Mikołaja Kopernika.
- Cano-López, I., Cano-López, B., Hidalgo, V. i González-Bono, E. (2017). Effects of acute stress on decision making under ambiguous and risky conditions in healthy young men. *The Spanish Journal of Psychology, 19*, 1–13. <https://doi.org/10.1017/sjp.2016.57>.
- Carpenter, S. M., Yates, J. F., Preston, S. D. i Chen, L. (2016). Regulating emotions during difficult multiattribute decision making: The role of pre-decisional coherence shifting. *PLoS ONE, 11*(3), Article e0150873. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0150873>
- Carver, C. S., Scheier, M. F. i Weintraub, J. K. (1989). Assessing coping strategies: A theoretically based approach. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*(2), 267–283. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.56.2.267>.
- Chen, G. H. i Zhang, L. F. (2010). Mental health and thinking styles in Sternberg's theory: An explanatory study. *Psychological Reports, 107*(3), 784–794.
- Clara, A., Dao, A. T. P., Do, T. T., Tran, P. D., Tran, Q. D., Ngu, N. D., Ngo, T. H., Phan, H. C., Nguyen, T. T. P., Bernadotte-Schmidt, C., Nguyen, H. T., Alroy, K. A., Balajee, S. A. i Mounts, A. W. (2018). Factors influencing community event-based surveillance: lessons learned from pilot implementation in Vietnam. *Health Security, 16*(38), 1-11. <https://doi.org/10.1186/s12992-020-00567-2>.
- Cohen, J. D. i Blum, K. I. (2002). Reward and Decision. *Neuron, 36*, 193–198.
- Ciarkowska, W. (1992). *Psychofizjologiczna analiza aktywności poznawczej*. Wrocław: Ossolineum.
- Colder, C. R. i Chassin, L. (1993). The stress and negative affect model of adolescent alcohol use and the moderating effects of behavioral undercontrol. *Journal of Studies on Alcohol, 54*(3), 326–333. <https://doi.org/10.15288/jsa.1993.54.326>.
- Contreras, D., Catena, A., Cándido, A., Perales, J. C. i Maldonado, A. (2008). Funciones de la corteza prefrontal ventromedial en la toma de decisiones emocionales. *International Journal of Clinical and Health Psychology, 8*(1), 285–313.
- Compas, B. E., Connor-Smith, J. K., Saltzman, H., Thomsen, A. H. i Wadsworth, M. E. (2001). Coping with Stress during Childhood and Adolescence: Problems, Progress, and Potential

- in Theory and Research. *Psychological Bulletin*, 127, 87–127.  
<http://dx.doi.org/10.1037/0033-2909.127.1.87>.
- Compas, B. E., Connor-Smith, J., Jaser, S. S. (2004). Temperament, stress reactivity, and coping: implications for depression in childhood and adolescence. *Journal of Clinical Child and Adolescent Psychology*, 33, 21–31.
- Coughlan, R. i Connolly, T. (2001). Predicting affective responses to unexpected outcomes. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 85(2), 211–225.  
<https://doi.org/10.1006/obhd.2000.2939>.
- Crane, M.F., Brouwers, S., Forrest, K., Tan, S., Loveday, T., Wiggins, M.W., Munday, C. i David, L. (2017). Positive affect is associated with reduced fixation in a realistic medical simulation. *Hum Factors*, 59(5), 821–832.
- Crone, D. A. i Horner, R. H. (2003). *Building Positive Behavior Support Systems in Schools; Functional Behavioral Assessment*. New York: Guilford Press.
- Crone, E. A., Vendel, I. i van der Molen, M. W. (2003). Decision-making in disinhibited adolescents and adults: Insensitivity to future consequences or driven by immediate reward? *Personality and Individual Differences*, 35(7), 1625–1641.  
[https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(02\)00386-0](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(02)00386-0).
- Crevelde, M. V. (1985). *Command in War*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Cyniak-Cieciura, M., Zawadzki, B. i Strelau, J. (2016). *FCZ-KT(R) Formalna Charakterystyka Zachowania – Kwestionariusz Temperamentu w wersji zrewidowanej*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych PTP.
- Czajeczny, D., Matthews-Kozanecka, M., Piórkowska, K., Ziarko, M., Mojs, E., Hojan-Jeziarska, D. i Matthews-Brzozowski. (2021). Psychological correlates of affect in parents of children with cleft lip and/or palate. *European Review for Medical and Pharmacological Sciences*, 25, 5729–5736.
- Czerlinski, J., Gigerenzer, G. i Goldstein, D. G. (1999). How good are simple heuristics? W: G. Gigerenzer, P. M. Todd i The ABC Research Group (red.), *Evolution and Cognition. Simple Heuristics That Make us Smart* (s. 97–118). New York: Oxford University Press.
- Damasio A. R. (1994). *Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain*. New York: Putnam.
- Davis, M. C., Thummala, K. i Zautra A.J. (2014). Stress-related clinical pain and mood in women with chronic pain: moderating effects of depression and positive mood induction. *Annals of Behavioral Medicine: A Publication of The Society of Behavioral Medicine*, 48, 61–70.
- Deković, M., Noom, M. J. i Meeus, W. (1997). Expectations regarding development during

- adolescence: Parental and adolescent perceptions. *Journal of Youth and Adolescence*, 26(3), 253–272. <https://doi.org/10.1007/s10964-005-0001-7>.
- Deniz, M. E. (2006). The relationships among coping with stress, life satisfaction, decision making styles and decision self-esteem: an investigation on turkish university students. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 34, 1161–1170. doi:10.2224/sbp.2006.34.9.1161.
- De Pauw, S. i Mervielde, I. (2010). Temperament, personality and developmental psychopathology: A review based on the conceptual dimensions underlying childhood traits. *Child Psychiatry & Human Development*, 41(3), 313–329.
- Dewberry, C., Juanchich, M. i Narendran, S. (2013). Decision-making competence in everyday life: The roles of general cognitive styles, decision-making styles and personality. *Personality and Individual Differences*, 55(7), 783–788. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2013.06.012>.
- Dickman, S. J. (1990). Functional and dysfunctional impulsivity: Personality and cognitive correlates. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(1), 95–102. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.58.1.95>.
- Doe, R., Castillo, M. i McKinney, A. (2017). Work Personality and Decision Making Styles among Working and Non-Working Students. *Open Journal of Social Sciences*, 5, 286–297. doi: 10.4236/jss.2017.56024.
- Doliński, D. (2000a). Mechanizmy wzbudzania emocji. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik Akademicki* (t. 2, s. 683–719). Gdańsk: GWP.
- Doliński, D. (2000b). Ekspresja emocji. Emocje podstawowe i pochodne W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik Akademicki* (t. 2, s. 683–719). Gdańsk: GWP.
- Drogosz M. (2006). Emocje jako dynamiczny aspekt poznania. W: M. Fajkowska-Stanik, M. Marszał-Wiśniewska i G. Sędek (red.), *Podpatrywanie myśli i uczuć. Zaburzenia i optymalizacja procesów emocjonalnych i poznawczych: Nowe kierunki badań*. (s. 171–187). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Duffy, E. (1962). *Activation and Behavior*. New York: Wiley.
- Ekman, P. (1992). An argument for basic emotions. *Cognition and Emotion*, 6(3-4), 169–200. <https://doi.org/10.1080/02699939208411068>.
- Endler, N. S. i Parker, J. D. (1990). Multidimensional assessment of coping: A critical evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(5), 844–854. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.58.5.844>.
- Engelberg, E. i Sjöberg, L. (2005). Emotional Intelligence and Inter-Personal Skills. W: R. Schulze i R. D. Roberts (red.), *Emotional intelligence: An international*

- handbook* (s. 289–307). Cambridge: Hogrefe & Huber Publishers.
- Eslinger, P. J. i Damasio, A. R. (1985). Severe disturbance of higher cognition after bilateral frontal lobe ablation: Patient EVR. *Neurology*, 35, 1731–1741. <https://doi.org/10.1212/WNL.35.12.1731>.
- Estrada, C. A., Isen, A. M. i Young, M. J. (1997). Positive Affect Facilitates Integration of Information and Decreases Anchoring in Reasoning Among Physicians. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 72, 117–135. <http://dx.doi.org/10.1006/obhd.1997.2734>.
- Evans J. S. B. T. (2008). Dual-processing accounts of reasoning, judgement and social cognition. *Annual Review of Psychology*, 59, 255–278. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.59.103006.093629>.
- Eysenck, H. (1970). *The Structure of Human Personality*. London: Methuen.
- Eysenck, M. W. (1978). Levels of processing: A critique. *British Journal of Psychology*, 69(2), 157–169. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8295.1978.tb01643.x>
- Eysenck, H. J. i Eysenck, M. W. (1985). *Personality and Individual Differences: A Natural Science Approach*. New York: Plenum Press.
- Fajkowska, M. i Marszał-Wiśniewska, M. (2004). Co to jest styl afektywny? *Przegląd Psychologiczny*, 47(3), 257–273.
- Fajkowska, M. i Marszał-Wiśniewska, M. (2009). Właściwości psychometryczne Skali Pozytywnego i Negatywnego Afektu-Wersja należona (PANAS-X). Wstępne wyniki badań w Polskiej próbie (PANAS-X). Badanie na próbie polskiej. *Przegląd Psychologiczny*, 52(4), 355–387.
- Falkowski, A. i Tyszka, T. (2006). *Psychologia zachowań konsumenckich*. Gdańsk: GWP.
- Fan, J. (2016). The role of thinking styles in career decision-making self-efficacy among university students. *Thinking Skills and Creativity*, 20, 63–73. <https://doi:10.1016/j.tsc.2016.03.001>.
- Farnia, F., Nafukho, F. M. i Petrides, K. V. (2018). Predicting Career Decision-Making Difficulties: The Role of Trait Emotional Intelligence, Positive and Negative Emotions. *Frontiers in Psychology*, 9(1107), 1–6.
- Faul, F., Erdfelder, E., Buchner, A. i Lang, A.-G. (2009). Statistical power analyses using G\*Power 3.1: Tests for correlation and regression analyses. *Behavior Research Methods*, 41, 1149-1160.
- Feldman, S. S. i Quatman, T. (1988). Factors influencing age expectations for adolescent autonomy: A study of early adolescents and parents. *The Journal of Early Adolescence*, 8(4), 325–343. <https://doi.org/10.1177/0272431688084002>.

- Ficková, E. (2001). Personality regulators of coping behavior in adolescents. *Studia Psychologica*, 43(4), 321–329.
- Folkman, S., Lazarus, R. S. i Dunkiel-Schetter, C., De Longis, A. i Gruben, R. J. (1986). Dynamics of a stressful encounter: Cognitive appraisal, coping and encounter outcomes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 992–1003.
- Frank, R. (1988). *Passions within Reason: The Strategic Role of the Emotions*. New York: Norton.
- Franken, I. H. A. i Muris, P. (2005). Individual differences in decision-making. *Personality and Individual Differences*, 39(5), 991–998. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2005.04.004>.
- Franken, I. H. A., van Strien, J. W., Nijs i I., Muris, P. (2008). Impulsivity is associated with behavioral decision-making deficits. *Psychiatry Research*, 158(2), 155–163.
- Fredrickson, B. L. (2001). The role of positive emotions in positive psychology: The broaden-and-build theory of positive emotions. *American Psychologist*, 56(3), 218–226. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.56.3.218>.
- Fredrickson, B. L. i Branigan, C. (2005). Positive emotions broaden the scope of attention and thought-action repertoires. *Cognition and Emotion*, 19(3), 313–332. <https://doi.org/10.1080/02699930441000238>.
- Folkman, S. (1997). Positive psychological states and coping with severe stress. *Social Science & Medicine*, 45(8), 1207–1221. [https://doi.org/10.1016/S0277-9536\(97\)00040-3](https://doi.org/10.1016/S0277-9536(97)00040-3)
- Folkman, S. i Lazarus, R. S. (1985). If it changes it must be a process: Study of emotion and coping during three stages of a college examination. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48(1), 150–170. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.48.1.150>
- Frijda, N., (2012). Różnorodność afektu: emocje i zdarzenia, nastroje i sentymenty. W: P. Ekman i R. J. Davidson, (red.), *Natura emocji. Podstawowe zagadnienia* (s.56–69). Gdańsk: GWP.
- Frijda, N. (1998). Prawa emocji. *Nowiny Psychologiczne*, 2(61), 24–49.
- Fuenzalida, C., Emde, R. N., Pannabecker, B. J. i Stenberg, C. (1981). Validation of the Differential Emotions Scale in 613 mothers. *Motivation and Emotion*, 5(1), 37–45. <https://doi.org/10.1007/BF00993660>.
- Furnham, A., Jackson, C. J. i Miller, T. (1999). Personality, learning style and work performance. *Personality and Individual Differences*, 27(6), 1113–1122. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(99\)00053-7](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(99)00053-7)
- Galotti, K. M., Ciner, E., Altenbaumer, H. E., Geerts, H. J., Rupp, A. i Woulfe, J. (2006). Decision-making styles in a real-life decision: Choosing a college major. *Personality and Individual Differences*, 41(4), 629–639. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2006.03.003>.

- Gambara, H. i González, E. (2003). ¿Qué y cómo deciden los adolescentes? *Tarbiya, Rev Investig e Innovación Education*, 34, 5–69.
- Gambetti, E., Fabbri, M., Bensi, L. i Tonetti, L. (2008). A contribution to the Italian validation of the General Decision-making Style Inventory. *Personality and Individual Differences*, 44(4), 842–852. doi:10.1016/j.paid.2007.10.017.
- Garfinkel, S.N., Zorab, E., Navaratnam, N., Engels, M., Mallorquí-Bagué, N., Minati, L., Dowell, N.G., Brosschot, J.F., Thayer, J.F., Critchley, H.D. (2016). Anger in brain and body: the neural and physiological perturbation of decision-making by emotion. *Soc Cogn Affect Neurosci*, 11(1), 150–158.
- Gati, I., Landman, S., Davidovitch, S., Asulin-Peretz, L. i Gadassi, R. (2010). From career decision-making styles to career decision-making profiles: A multidimensional approach. *Journal of Vocational Behavior*, 76(2), 277–291. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2009.11.001>.
- Gati, I., Gadassi, R. i Mashiah-Cohen, R. (2012). Career decision-making profiles vs. styles: Convergent and incremental validity. *Journal of Vocational Behavior*, 81(1), 2–16. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2012.03.004>.
- Garon, N. i Moore, C. (2007). Developmental and Gender Differences in Future-Oriented Decision-Making during the Preschool Period. *Child Neuropsychology*, 13(1), 46–63. <https://doi.org/10.1080/09297040600762701>.
- Gasparski, W. (2006). Podejmowanie decyzji: Teoria i badania. *Prakseologia*, 146, 13–24.
- Gelatt, H. B. (1989). Positive uncertainty: A new decision-making framework for counseling. *Journal of Counseling Psychology*, 36(2), 252–256. <https://doi.org/10.1037/0022-0167.36.2.252>.
- Gerrard, M., Gibbons, F. X., Houlihan, A. E., Stock, M. L. i Pomery, E. A. (2008). A dual-process approach to health risk decision making: The prototype willingness model. *Developmental Review*, 28(1), 29–61. <https://doi.org/10.1016/j.dr.2007.10.001>.
- Gilbert, D. (2006). *Stumbling on Happiness*. New York: Alfred A. Knopf.
- Gomez, R., Holmberg, K., Bounds, J., Fullarton, C. i Gomez, A. (1999). Neuroticism and extraversion as predictors of coping styles during early adolescence. *Personality and Individual Differences*, 27(1), 3–17. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(98\)00224-4](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(98)00224-4)
- Gras, R. M. L., Berná, J. C. i López, P. S. (2009). Thinking styles and coping when caring for a child with severe spina bifida. *Journal of Developmental and Physical Disabilities*, 21(3), 169–183. <https://doi.org/10.1007/s10882-009-9133-0>.
- Gurba E., (2005). Wczesna dorosłość. W: B. Harwas-Napierała i J. Trempała (red.), *Psychologia rozwoju człowieka. Charakterystyka okresów życia człowieka* (s. 202–233). Warszawa:

Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Gurba E. (2011), Wczesna dorosłość. W: J. Trempała (red.), *Psychologia rozwoju człowieka* (s. 287–311). Warszawa: PWN.
- Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review*, 108(4), 814–834. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.108.4.814>.
- Handley, E. D. i Chassin, L. (2008). Stress-induced drinking in parents of adolescents with externalizing symptomatology: The moderating role of parent social support. *The American Journal on Addictions*, 17(6), 469–477. <https://doi.org/10.1080/10550490802408795>
- Harasimeczuk, J. i Ciecuch, J. (2012). *Podstawowe standardy edytorskie naukowych tekstów psychologicznych w języku polskim na podstawie reguł APA*. Liberi Liberi.
- Harlé, K. M. i Sanfey, A. G. (2007). Incidental sadness biases social economic decisions in the Ultimatum Game. *Emotion*, 7(4), 876–881. <https://doi.org/10.1037/1528-3542.7.4.876>.
- Harren, V. A. (1979). A model of career decision making for college students. *Journal of Vocational Behavior*, 14(2), 119–133. [https://doi.org/10.1016/0001-8791\(79\)90065-4](https://doi.org/10.1016/0001-8791(79)90065-4).
- Hassan, F. S. (2014). Relationship between coping strategies and thinking styles among university students. *ASEAN Journal of Psychiatry*, 15, 14–22.
- Hastie, R. i Dawes, R. M. (2001). *Rational Choice in an Uncertain World: The Psychology of Judgment and Decision Making*. London: Sage.
- Hayes, A. F. (2018). *Introduction to Mediation, Moderation, and Conditional Process Analysis: a Regression-based Approach*. New York: Guilford Publications.
- Hebb, D. O. (1955). Drives and the C.N.S. (Conceptual Nervous System). *Psychological Review*, 62, 243–254.
- Henderson, J. C. i Nutt, P. C. (1980). The Influence of Decision Style on Decision Making Behavior. *Management Science*, 26(4), 371–386. <https://doi.org/10.1287/mnsc.26.4.371>.
- Heszen-Niejodek, I. (2005). Teoria stresu psychologicznego i radzenia sobie. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik Akademicki* (t. 3, s. 465–492). Gdańsk: GWP.
- Hirshleifer, D. i Shumway, T. (2003). Good day sunshine. stock returns and the weather. *The Journal of Finance*, 50(3), 1009-1032.
- Holahan, C.J., Moos, R.H. i Schaefer, J.A. (1996) Coping, Stress Resistance, and Growth: Conceptualizing Adaptive Functioning. W: M. Zeider i N. Endler, (red.), *Handbook of Coping: Theory, Research, Applications* (s. 24–43). New York: John Wiley and Sons.
- Holska, A. (2016). Teorie podejmowania decyzji. W: K. Klincewicz (red.), *Zarządzanie, organizacje i organizowanie – przegląd perspektyw teoretycznych*. (s. 239–252).

Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

- Holmes, T. H. i Rahe, R. H. (1967). The Social Readjustment Rating Scale. *Journal of Psychosomatic Research*, 11(2), 213–218. [https://doi.org/10.1016/0022-3999\(67\)90010-4](https://doi.org/10.1016/0022-3999(67)90010-4).
- Hofstede, G. (2001). *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*. London: Sage.
- Hussong, A. M. i Chassin, L. (1994). The stress-negative affect model of adolescent alcohol use: Disaggregating negative affect. *Journal of Studies on Alcohol*, 55(6), 707–718. <https://doi.org/10.15288/jsa.1994.55.707>.
- Hu, L. T. i Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling*, 6(1), 1–55. <https://doi.org/10.1080/10705519909540118>
- Hunt, R. G., Krzystofiak, F. J., Meindl, J. R. i Yousry, A. M. (1989). Cognitive style and decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 44(3), 436–453. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(89\)90018-6](https://doi.org/10.1016/0749-5978(89)90018-6).
- Hunt, E. B. (1994). Theoretical models for the study of intelligence. W: D. K. Detterman (red.), *Current topic in human intelligence* (s. 233–256). Norwood, NJ: Ablex Publishing Corporation.
- Isen, A. M. (1999). Positive affect. W: T. Dalgleish i M. J. Power (red.), *Handbook of cognition and emotion* (s. 521–539). John Wiley & Sons Ltd. <https://doi.org/10.1002/0470013494.ch25>
- Isen, A. M. i Daubman, K. A. (1984). The influence of affect on categorization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 1206–1217.
- Isen, A. M., Daubman, K. A. i Nowicki, G. P. (1987). Positive affect facilitates creative problem solving. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(6), 1122–1131. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.52.6.1122>.
- Isen, A. M. i Means, B. (1983). The influence of positive affect on decision-making strategy. *Social Cognition*, 2(1), 18–31. <https://doi.org/10.1521/soco.1983.2.1.18>.
- Isen, A. M., Rosenzweig, A. S. i Young, M. J. (1991). The influence of positive affect on clinical problem solving. *Medical Decision Making*, 11, 221–227.
- Isbell, L. M. i Lair, E. C. (2013). Moods, emotions, and evaluations as information. W: D. E. Carlston (red.), *The Oxford handbook of social cognition* (s. 435–462). Oxford University Press.
- Jackson, C. i Lawty-Jones, M. (1996). Explaining the overlap between personality and learning

- style. *Personality and Individual Differences*, 20(3), 293–300.  
[https://doi.org/10.1016/0191-8869\(95\)00174-3](https://doi.org/10.1016/0191-8869(95)00174-3)
- Janis, I. L. (1958). *Psychological stress: Psychoanalytic and behavioral studies of surgical patients*. New York: John Wiley and Sons. <https://doi.org/10.1037/11191-000>.
- Jankowski, K. S. i Zajenkowski, M. (2009). Ilościowe metody szacowania struktury temperamentu w ujęciu regulacyjnej teorii temperamentu. *Psychologia-Etologia-Genetyka*, 19, 55–70.
- Jaracz, M. i Borkowska, A. (2010). Podejmowanie decyzji w świetle badań neurobiologicznych i teorii psychologicznych. *Psychiatria*, 7(2), 68–74.
- Jaracz, M. i Borkowska, A. (2012). Iowa Gambling Task – narzędzie do oceny podejmowania decyzji. *Psychiatria Polska*, 46(3), 461–472.
- Jarymowicz, M. i Imbir, K. (2010). Próba taksonomii ludzkich emocji. *Przegląd Psychologiczny*, 53(4), 439–461.
- Juczyński, Z. i Ogińska-Bulik, N. (2009). *Narzędzia pomiaru stresu i radzenia sobie ze stresem*. Warszawa: PTP.
- Jylhä, P. i Isometsä, E. (2006). Temperament, character and symptoms of anxiety and depression in the general population. *European Psychiatry*, 21(6), 389–395.  
<https://doi.org/10.1016/j.eurpsy.2005.09.003>
- Kagan, J., Reznick, J. S. i Snidman, N. (1987). The physiology and psychology of behavioral inhibition in children. *Child Development*, 58(6), 1459–1473. doi: 10.2307/1130685
- Kemper, T. D. (1987). How many emotions are there? Wedding the social and autonomic components. *American Journal of Sociology*, 93(2), 263–289.  
<https://doi.org/10.1086/228745>.
- Keltner D. i Lerner J. S. (2010). Emotion. In The handbook of social psychology. W: D. T. Gilbert, S. T. Fiske i G. Lindzey (red.), *The Handbook of Social Psychology* (s. 317–352). New York: Wiley.
- Keltner D., Oatley K. i Jenkins J. M. (2014). *Understanding emotions*. Hoboken. New York: Wiley.
- Khosla, M. (2006). Positive Affect and Coping with Stress. *Journal of the Indian Academy of Applied Psychology*, 32(3), 281–288.
- Khosla, M. i Hangal, E. (2004). Role of Optimism and Pessimism in Coping with Stress. *Journal of Personality and Clinical Studies*, 20(1-2), 71–78.
- Kline, R. B. (2011). *Principles and practice of structural equation modeling*. Guilford Press.
- Klonowicz, T. (1992). *Stres w Wieży Babel*. Ossolineum: Wrocław.
- Kozhevnikov, M. (2007). Cognitive styles in the context of modern psychology: Toward an

- integrated framework of cognitive style. *Psychological Bulletin*, 133(3), 464–481. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.133.3.464>.
- Kozielecki J. (1997). *Psychologiczna teoria decyzji*. Warszawa: PWN.
- Krawczyk, D. C. (2002). Contributions of the prefrontal cortex to the neural basis of human decision making. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*, 26(6), 631–664. [https://doi.org/10.1016/S0149-7634\(02\)00021-0](https://doi.org/10.1016/S0149-7634(02)00021-0).
- Koźmiński, A. i Piotrowski, W. (2006). *Zarządzanie. Teoria i praktyka*. Warszawa: PWN.
- Kopplin, D. (1976, August). *Religious orientations of college students and related personality characteristics*. Paper presented at the convention of the American Psychological Association, Washington, DC.
- Kuntsche, E., Knibbe, R., Gmel, G. i Engels, R. (2005). Why do young people drink? A review of drinking motives. *Clinical Psychology Review*, 25, 841–861. doi:10.1016/j.cpr.2005.06.002
- Kusev, P., Purser, H., Heilman, R., Cooke, A. J., Van Schaik, P., Baranova, V., Martin, R. i Ayton, P. (2017). Understanding risky behavior: The influence of cognitive, emotional and hormonal factors on decision-making under risk. *Frontiers in Psychology*, 8(102). <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.00102>
- Lazarus, R. S. (1981) The stress and coping paradigm, W: C. Eisdorfer, D. Cohen, A. Kleinman i P. Maxim (red.), *Models for Clinical Psychopathology* (s. 177–214). New York: Spectrum.
- Lazarus R. S. (1991a). *Emotion and Adaptation*. New York: Oxford University Press.
- Lazarus, R. S. (1991b). Psychological stress in the workplace. *Journal of Social Behavior & Personality*, 6(7), 1–13.
- Lazarus, R. S. (1999). *Stress and emotion: A new synthesis*. New York: Springer.
- Lazarus, R. S. i Folkman, S. (1984). *Stress, Appraisal and Coping*. New York: Springer.
- La Pira, F. (2011). Entrepreneurial intuition, an empirical approach. *Journal of Management and Marketing Research*, 6(1), 1–22.
- Lerner, J. S., Li, Y., Valdesolo, P. i Kassam, K. S. (2015). Emotion and Decision Making. *Annual Review of Psychology*, 66(1), 799–823. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010213-115043>.
- Levenson, H. (1973). Multidimensional locus of control in psychiatric patients. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 41(3), 397–404.
- Leykin, Y. i DeRubeis, R. J. (2010). Decision-making styles and depressive symptomatology: Development of the Decision Styles Questionnaire. *Judgment and Decision Making*, 5(7), 506–515.

- Leykin, Y., Roberts, C. S. i DeRubeis, R. J. (2011). Decision-making and depressive symptomatology. *Cognitive Therapy and Research*, 35(4), 333–341.
- Liberska, H. (2003). Realizacja zadań rozwojowych dorosłości a rozwój indywidualny. W: B. Harwas-Napierała (red.), *Rodzina a rozwój człowieka dorosłego* (s. 63–99). Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Liberska H. (2004). *Perspektywy temporalne młodzieży. Wybrane uwarunkowania*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Liberska H., Matuszewska M. (2006). Role małżeńskie w procesie rozwoju dorosłych. *Psychologia rozwojowa*, 11(4), 25–34.
- Liberska H. i Malina A. (2011) Wybrane osobowościowe determinanty wartościowania zadań związanych z małżeństwem i rodziną we wczesnej dorosłości. W: H. Liberska i A. Malina (red.), *Wybrane problemy współczesnych małżeństw i rodzin*, (s. 97–119). Warszawa: Difin.
- Lighthall, N. R., Sakaki, M., Vasunilashorn, S., Nga, L., Somayajula, S., Chen, E. Y. i Mather, M. (2012). Gender differences in reward-related decision processing under stress. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 7, 476–484. <https://doi.org/10.1093/scan/nsr026>.
- Loo, R. (2000) A Psychometric Evaluation of the General Decision Making Style Inventory. *Personality and Individual Differences*, 29, 895-905. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(99\)00241-X](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(99)00241-X)
- Loewenstein, G. i Lerner, J. S. (2003). The role of affect in decision making. W: R. J. Davidson, K. R. Scherer i H. H. Goldsmith (red.), *Handbook of affective sciences* (s. 619–642). New York: Oxford University Press.
- Loewenstein G., Weber E.U., Hsee C.K. i Welch N. (2001). Risk as feelings. *Psychological Bulletin*, 127, 267–286.
- Lyonski, S, Durvasula, S i Zotos, Y. (1996). Consumer-decision-making styles: a multi-country investigation. *European Journal of Marketing*, 30, 10–21.
- MacNeill, L. A. i Pérez-Edgar, K. (2020). Temperament and emotion. W: S. Hupp i J. D. Jewell (red.), *The Encyclopedia of Child and Adolescent Development* (s. 1–12). Nowy Jork: JohnWiley & Sons. <https://doi.org/10.1002/9781119171492.wecad1>
- Madrazo, L. M., Machuca, M. F., Barroso, J. M., Dominguez, M. D. i León-Carrión, J. (1999). Emotional changes after severe traumatic brain injury. *Revista Española de Neurología*, 1, 75–82.
- Malewska, K. (2012). Kognitywna Teoria Kontinuum w procesie podejmowania decyzji. W: A. Barabasz i E. Głuszek (red.), *Osobowościowe i kompetencyjne uwarunkowania sukcesu* (s. 58–67). Wrocław: Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu.

- Malewska, K. (2014). Ewolucja modeli procesów podejmowania decyzji. *Marketing i Rynek*, 5, 127–135.
- Malina, A. (2015). Osobowość młodych dorosłych a podejmowania zadań rozwojowych związanych z rodziną. *Polskie Forum Psychologiczne*, 20(4), 559–572.
- Mamcarz, P. (2009). Polimoficzna analiza temporalnej struktury decyzji. W: K. A. Kłosiński i A. Biela (red.), *Człowiek i jego decyzje* (t. 1, s. 71–78). Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Mann, L., Burnett, P., Radford, M. i Ford, S. (1997). The Melbourne decision making questionnaire: An instrument for measuring patterns for coping with decisional conflict. *Journal of Behavioral Decision Making*, 10(1), 1–19. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0771\(199703\)10:1<1::AID-BDM242>3.0.CO;2-X](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0771(199703)10:1<1::AID-BDM242>3.0.CO;2-X).
- Mann, L., Harmoni, R. i Power, C. (1989). Adolescent decision-making: The development of competence. *Journal of Adolescence*, 12(3), 265–278. [https://doi.org/10.1016/0140-1971\(89\)90077-8](https://doi.org/10.1016/0140-1971(89)90077-8).
- Martinez, J. S., Jeong, D. E., Choi, E., Billings, B. M. i Hall, M.C. (2006). Acm1 is a negative regulator of the CDH1-dependent anaphase-promoting complex/cyclosome in budding yeast. *Mol Cell Biol*. 26(24), 62–76.
- Maruszewski, T. (2000). Emocje i motywacje. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik Akademicki* (t. 2, s. 683–719). Gdańsk: GWP.
- Marszał-Wiśniewska, M. (1998). Temperamental and volitional determinants of attention. *Personality Psychology in Europe*, 6, 132–137.
- Matczak, A. (2000). Style poznawcze. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik Akademicki* (t. 2, s. 761–782). Gdańsk: GWP.
- Mechanic, D. (1962). *Students under stress: A study in the social psychology of adaptation*. New York: Free Press.
- Mehrabian, A. (1991). Outline of a general emotion-based theory of temperament. W: J. Strelau, i A. Angleitner (red.), *Perspectives on individual differences. Explorations in temperament: International perspectives on theory and measurement* (s. 75–86). New York: Plenum Press. [https://doi.org/10.1007/978-1-4899-0643-4\\_6](https://doi.org/10.1007/978-1-4899-0643-4_6).
- Mellers, B. A. (2000). Choice and the relative pleasure of consequences. *Psychological Bulletin*, 126(6), 910–924. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.126.6.910>.
- Messick, S. (1996). Validity and washback in language testing. *Language Testing*, 13(3), 241–256. <https://doi.org/10.1177/026553229601300302>
- Miller, S. M. (1987). Monitoring and blunting: Validation of a questionnaire to assess styles of information seeking under threat. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 345–353. <https://doi:10.1037/0022-3514.52.2.345>.

- Moriya, H. i Nittono, H. (2011). Effects of moods on the breadth of attention: A review. *Japanese Journal of Physiological Psychology and Psychophysiology*, 29(1), 41–51. <https://doi.org/10.5674/jjppp.1106si>.
- Modecki, K. L., Zimmer-Gembeck, M. J. i Guerra, N. (2017). Emotion regulation, coping, and decision making: three linked skills for preventing externalizing problems in adolescence. *Child Dev*, 88, 417–426. <https://doi.org/10.1111/cdev.12734>.
- Mohammadi, F. i Hajiheydari, N. (2012). A Framework Correlating Decision Making Style and Business Intelligence Aspect. *3rd International Conference on E-Education, e-Business, e-Management and e-Learning.*, 27(2), 94–98.
- Moos, R. H. i Billings, A. G. (1982). Conceptualizing and measuring coping resources and processes. W: L. Goldberger i S. Breznitz (red.), *Handbook of stress: Theoretical and clinical aspects* (s. 212–230). New York, NY: Free Press.
- Nęcka, E. (1994). *Inteligencja i procesy poznawcze*. Kraków: Oficyna Wydawnicza Impuls.
- Nęcka, E. (2000). *Pobudzenie intelektu: Zarys formalnej teorii inteligencji*. Kraków: Universitas.
- Nęcka, E., Orzechowski, J. i Szymura, B. (2006). *Psychologia poznawcza*. Warszawa: PWN.
- Nosal, C. S. (1990). *Psychologiczne modele umysłu*. Warszawa: PWN
- Nosal, C. S. (2000). Różnice w stylach myślenia i uczenia się. *Przegląd Psychologiczny*, 43(4), 469–480.
- Nosarzewski, J. (1996). *Temperament i poznawcze przyswajanie wiedzy*. Olsztyn: Sprecograf.
- Nowicka, A., (2005). Dodatkowe prawo ochronne na produkty lecznicze. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Jagiellońskiego*, 88, 83–106.
- Ogińska-Bulik, N. i Juczyński, Z. (2010). *Osobowość, stres a zdrowie*. Warszawa: Difin.
- Ogińska-Bulik, N. i Zadworna-Cieślak, M. (2014). Rola prężności psychicznej w radzeniu sobie ze stresem związanym z egzaminem maturalnym. *Przegląd Badań Edukacyjnych*, 19(2), 7–24.
- Oatley, K. i Jenkins, J. M. (1996). *Understanding emotions*. Hoboken: Blackwell Publishing.
- Palacz-Chrisidis, A. (2019). *Podmiotowe mediatory związku między temperamentem a problemowymi zachowaniami hazardowymi młodzieży*. [Nieopublikowana rozprawa doktorska]. Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II.
- Pastuszek-Draxler, A., Bętkowska-Korpała, B. i Gierowski, J. K. (2019). Temperamentalne predyktory strategii regulacji emocji negatywnych i pozytywnych u osób z zaburzeniami depresyjno-lękowymi. *Polskie Forum Psychologiczne*, 24(1), 79–92, <https://doi.org/10.14656/PFP20190105>.
- Parker, M. T. i Isbell, L. M. (2010). How I vote depends on how I feel: The differential impact of anger and fear on political information processing. *Psychological Science*, 21(4), 548–

550. <https://doi.org/10.1177/0956797610364006>.
- Pellerone, M. (2013). Identity Status, Coping Strategy and Decision Making Process among Italian University Students. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 106, 1399–1408. <https://doi:10.1016/j.sbspro.2013.12.156>.
- Petty, R. E., Wegener, D. T. i Fabrigar, L. R. (1997). Attitudes and attitude change. *Annual Review of Psychology*, 48, 609–647. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.48.1.609>.
- Pérez-Edgar, K. i Hastings, P. (2018). Emotion Development from an Experimental and Individual Differences Lens. *Stevens' Handbook of Experimental Psychology and Cognitive Neuroscience*, 1–33. doi:10.1002/9781119170174.epcn409.
- Phillips, S. D., Paziienza, N. J. i Ferrin, H. H. (1984). Decision-Making Styles and Problem-Solving Appraisal. *Journal of Counseling Psychology*, 31(4), 497–502. <https://doi.org/10.1037/0022-0167.31.4.497>.
- Phelps E. A., Lempert K. M. i Sokol-Hessner P. (2014). Emotion and decision making: Multiple modulatory neural circuits. *Annual Review of Neuroscience*, 37, 263–287. <https://doi.org/10.1146/annurev-neuro-071013-014119>.
- Pilowsky, I. (1979). Further validation of a questionnaire method for classifying depressive illness. *Journal of Affective Disorders*, 1, 179–185.
- Plopa, M. (2010). Temperament a styl radzenia sobie ze stresem u seniorów i juniorów Szybowcowych Mistrzostw Polski w 2008 roku. *Polskie Forum Psychologiczne*, 15, 35–48.
- Plutchik R. (1980). *Emotion: A Psychoevolutionary Synthesis*. New York: Harper and Row.
- Popek S. (2000). *Kwestionariusz Twórczego Zachowania KANH*. Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Potgieter, D., Wiese, M. i Strasheim, A. (2013). Demographic differences in adult consumers' decision-making styles in Tshwane, South Africa. *Journal of Family Ecology and Consumer Sciences*, 41, 11-27.
- Ratajczak Z. (1996) Stres-radzenie sobie-koszty psychologiczne. W: I. Heszen-Niejodek i Z. Ratajczak (red.), *Człowiek w sytuacji stresu. Problemy teoretyczne i metodologiczne* (s. 65–87). Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Raleig, M. V., Beramendi, M., i Delfino, G. (2019). Bienestar psicológico y social en adolescentes universitarios argentinos. *Revista de Psicología*, 7(13), 7–26.
- Rochat, L., Beni, C., Billieux, J., Azouvi, P., Annoni, J.M. i Van der Linden, M. (2010). Assessment of impulsivity after moderate to severe traumatic brain injury. *Neuropsychologica Rehabilitation*, 20(5), 778–797. <http://dx.doi.org/10.1080/09602011.2010.495245>.
- Rohrbaugh, C. C. i Shanteau, J. (1999). Context, Process, and Experience: Research on Applied

- Judgment and Decision Making. W: F. Durso (red.), *Handbook of Applied Cognition* (s. 115–139). New York: John Wiley and Sons.
- Rothbart, M. K. i Sheese, B. E. (2007). Temperament and Emotion Regulation. W: J. J. Gross (red.), *Handbook of Emotion Regulation* (s. 331–350). The Guilford Press.
- Rowe, A. J. i Mason, R. O. (1987). *Managing with style: A guide to understanding, assessing, and improving decision making*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Rushworth, M. F. S., Behrens, T. E. J., Rudebeck, P. H. i Walton, M. E. (2007). Contrasting roles for cingulate and orbitofrontal cortex in decisions and social behaviour. *Trends in Cognitive Sciences*, 11(4), 168–176. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2007.01.004>.
- Salo, I., Alwood, M. (2011). Decision-making styles, stress and gender among investigators. *Policing*, 34(1), 97–119.
- Scherer K. R. i Ekman P. (1984). *Approaches to Emotion*. New York: Erlbaum.
- Schwarz, N. (2012). Feelings-as-information theory. W: P. A. M. Van Lange, A. W. Kruglanski i E. T. Higgins (red.), *Handbook of theories of social psychology* (s. 289–308). Sage Publications Ltd. <https://doi.org/10.4135/9781446249215.n15>.
- Schwarz, N. i Clore, G. L. (1983). Mood, misattribution, and judgments of well-being: Informative and directive functions of affective states. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45(3), 513–523. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.45.3.513>.
- Schwarz, N. i Clore, G. L. (2007). Feelings and phenomenal experiences. W: A. W. Kruglanski i E. T. Higgins (red.), *Social Psychology: Handbook of basic principles* (s. 385–407). The Guilford Press.
- Schwartz, B., Ward, A., Monterosso, J., Lyubomirsky, S., White, K. i Lehman, D. R. (2002). Maximizing versus satisficing: Happiness is a matter of choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(5), 1178–1197. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.5.1178>.
- Scott, S. G. i 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>.
- Sedikides, C. (1992). Changes in the valence of the self as a function of mood. W: M. S. Clark (red.), *Emotion and social behavior* (s. 271–311). Sage Publications, Inc.
- Selye H. (1960). *Stres życia*. Warszawa: PZWL.
- Sęk, M. (2015). Dobór próby przy pomocy metody kuli śnieżowej (snowball sampling). W: B. Fatyga (red.), *Praktyki badawcze* (s. 59–76). Warszawa: Instytut Stosowanych Nauk Społecznych UW.
- Sękowski, A. E. (1988). Style poznawcze jako mechanizm funkcjonowania intelektu. W: S. Popek (red.), *Twórczość, zdolności, wychowanie. Materiały z sympozjum naukowego*

- (s. 51–67). Warszawa: Instytut Badań Problemów Młodzieży.
- Sękowski, A. E. (1990). Refleksyjność – impulsywność a funkcjonowanie ucznia zdolnego w środowisku szkolnym. W: W. Panek i K. Śmiało (red.), *Identyfikacja zdolnych i wczesna inicjacja pracy z nimi* (s. 211–225). Białystok: Dział Wydawnictw Filii UW w Białymstoku.
- Sękowski, A. E. (2001). *Osiągnięcia uczniów zdolnych*. Lublin: Towarzystwo Naukowe KUL.
- Sękowski, A. E. (2005a). Psychologiczne uwarunkowania wybitnych zdolności. W: A. E. Sękowski (red.), *Psychologia zdolności. Współczesne kierunki badań* (s. 30–44). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sękowski, A. E. (2005b). Inteligencja, twórczość, mądrość a wybitne zdolności. W: A. Sękowski (red.), *Psychologia zdolności. Współczesne kierunki badań* (s. 173–192). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sękowski, A. i Knopik, T. (2014). Psychologia mądrości – w trosce o integralny rozwój uczniów zdolnych. *Chowanna*, 2(43), 95–110.
- Sękowski, E. i Łubianka, B. (2009). Preferencja wartości uczniów zdolnych. *Przegląd Psychologiczny*, 52(4), 409–432.
- Sękowski, E. i Łubianka, B. (2014). *Education of gifted students – an axiological perspective. Gifted Education International*, 30(1), 58–73.
- Shiner, R. L., Buss, K. A., McClowry, S. G., Putnam, S. P., Saudino, K. J. i Zentner, M. (2012). What Is temperament now? Assessing progress in temperament research on the twenty-fifth anniversary of Goldsmith et al. *Child Development Perspectives*, 6(4), 436–444. doi: 10.1111/j.1750-8606.2012.00254.x
- Shiner, R. i Caspi, A. (2003). Personality differences in childhood and adolescence: Measurement, development, and consequences. *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 44(1), 2–32. <https://doi.org/10.1111/1469-7610.00101>.
- Singh, R. i Greenhaus, J. H. (2004). The relation between career decision-making strategies and person-job fit: A study of job changers. *Journal of Vocational Behavior*, 64(1), 198–221. [https://doi.org/10.1016/S0001-8791\(03\)00034-4](https://doi.org/10.1016/S0001-8791(03)00034-4).
- Simon, H. A. (1956). Rational choice and the structure of the environment. *Psychological Review*, 63(2), 129–138. <https://doi.org/10.1037/h0042769>.
- Simon H. A. (1967). Motivational and emotional controls of cognition. *Psychological Review*, 74(1), 29–39. <https://doi.org/10.1037/h0024127>.
- Simon, H. A. (1983). *Reason in Human Affairs*. Oxford: Basil Blackwell.
- Skimina, E., Harasimczuk, J., Ciecuch, J. (2022). *Podstawowe standardy edytorskie naukowych tekstów psychologicznych w języku polskim na podstawie reguł APA 7*. Wydawnictwo

- Small D. A. i Lerner J. S. (2008). Emotional policy: Personal sadness and anger shape judgments about a welfare case. *Political Psychology*, 29, 149–168. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9221.2008.00621.x>.
- Smith, C. A. i Ellsworth, P. C. (1985). Patterns of cognitive appraisal in emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48(4), 813–838. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.48.4.813>
- Solomon R. C. 1993. *The passions: Emotions and the meaning of life*. Indianapolis: Hackett Publishing Company.
- Spielberger, C. D. (2006). Cross-cultural assessment of emotional states and personality traits. *European Psychologist*, 11(4), 297–303. <https://doi.org/10.1027/1016-9040.11.4.297>.
- Steinberg, L., Albert, D., Cauffman, E., Banich, M., Graham, S. i Woolard, J. L. (2008). Age differences in sensation seeking and impulsivity as indexed by behavior and self-report: Evidence for a dual-systems model. *Developmental Psychology*, 44, 1764–1778.
- Strelau, J. (1985). *Temperament, osobowość, działanie*. Warszawa: PWN.
- Strelau, J. (1995). Temperament and stress: Temperament as a moderator of stressors, emotional states, coping, and costs. W: C. D. Spielberger i I. G. Sarason (red.), *Stress and Emotion: Anxiety, Anger, and Curiosity* (s. 315–354). Waszyngton: Taylor & Francis.
- Strelau, J. (1996). Temperament a stres: Temperament jako czynnik moderujący stresory, stan i skutki stresu oraz radzenie sobie ze stresem. W: I. Heszen-Niejodek i Z. Ratajczak (red.), *Człowiek w sytuacji stresu. Problemy teoretyczne i metodologiczne* (s. 88–132) Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Strelau, J. (1998). *Temperament: A Psychological Perspective*. Plenum: New York.
- Strelau, J. (2001). *Psychologia temperamentu*. Warszawa: PWN.
- Strelau, J. (2004). Temperament. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki* (t. 2, s. 683–719). Gdańsk: GWP.
- Strelau, J. (2006). *Temperament jako regulator zachowania*. Gdańsk: GWP.
- Sternberg, R. J. (1994). Thinking styles: Theory and assessment at the interface between intelligence and personality. W: R. J. Sternberg i P. Ruzgis (red.), *Personality and Intelligence* (s. 169–187). New York: Cambridge University Press.
- Strzałecki, A. i Wiśniewska, E. (2010). Style myślenia według R. J. Sternberga, Uwarunkowania psychologiczne. *Przegląd Psychologiczny*, 53(1), 33–59.
- Supernat, J. (2008). Racjonalność i logika decyzji administracji. W: L. Zacharko, A. Matan, i G. Łaszczycza (red.), *Ewolucja prawnych form administracji publicznej: Księga*

- jubileuszowa z okazji 60 rocznicy urodzin profesora Ernesta Knosali* (s. 271–280).  
Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Szaniawski, K. (1967). Teoria decyzji a etyka. *Etyka*, 2, 7–19.
- Szymura, B., i Nęcka E. (1998). Visual selective attention and personality: An experimental verification of three models of extraversion. *Personality and Individual Differences*, 24, 713–729.
- Taracha, M. (2010). *Inteligencja emocjonalna a wykorzystanie potencjału intelektualnego*.  
Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Taylor, S. E. (2006). Tend and befriend: Biobehavioral bases of affiliation under stress. *Current Directions in Psychological Science*, 15(6), 273–277. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8721.2006.00451.x>.
- Thoits, P. A. (1991). Gender differences in coping with emotional distress. W: J. Eckenrode, (red.), *The Social Context of Coping* (s. 107–138). New York: Plenum Press. [https://doi.org/10.1007/978-1-4899-3740-7\\_6](https://doi.org/10.1007/978-1-4899-3740-7_6).
- Thunholm, P. (2004). Decision-making style: Habit, style or both? *Personality and Individual Differences*, 36(4), 931–944. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(03\)00162-4](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(03)00162-4).
- Tooby, J. i Cosmides, L. (1990a). The past explains the present: Emotional adaptations and the structure of ancestral environments. *Ethology & Sociobiology*, 11(4-5), 375–424. [https://doi.org/10.1016/0162-3095\(90\)90017-Z](https://doi.org/10.1016/0162-3095(90)90017-Z).
- Tooby, J. i Cosmides, L. (1990b). On the Universality of Human Nature and the Uniqueness of the Individual: The Role of Genetics and Adaptation. *Journal of Personality* 58(1), 17–67. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1990.tb00907.x>
- Tomaszewski, T. (1963). *Wstęp do psychologii*. Warszawa: PWN.
- Tomaszewski, T. (1966). Aktywność człowieka. W: M. Maruszewski, J. Reykowski, i T. Tomaszewski (red.), *Psychologia jako nauka o człowieku* (s.197–252). Warszawa: KiW.
- Tugade, M. M. i Fredrickson, B. L. (2002). Positive emotions and emotional intelligence. W: L. F. Barrett i P. Salovey (red.), *The wisdom in feeling: Psychological processes in emotional intelligence* (s. 319–340). New York: Guilford Press.
- Tyszkowa, M. (1988). Rozwój psychiczny jednostki jako proces strukturyzacji i restrukturyzacji doświadczenia. W: M. Tyszkowa (red.), *Rozwój psychiczny człowieka w ciągu życia. Zagadnienia teoretyczne i metodologiczne* (s. 44–79) Warszawa: PWN.
- Valdesolo, P. i Graham, J. (2014). Awe, uncertainty, and agency detection. *Psychological Science*, 25(1), 170–178. <https://doi.org/10.1177/0956797613501884>.
- Van Jaarsveld, D. D., Walker, D. D. i Skarlicki, D. P. (2010) The role of job demands

- and emotional exhaustion in the relationship between customer and employee incivility. *Journal of Management*, 36(6). [https://doi: 10.1177/0149206310368998](https://doi.org/10.1177/0149206310368998).
- Von Clausewitz, C. (1976). *On War [Vom Kriege, Berlin, 1832]*, edited and translated by Michael Howard and Peter Paret. New York: Princeton University Press.
- Watson, D. (2000). *Mood and temperament*. New York: Guilford Press.
- Watson, D. i Tellegen, A. (1985). Toward a consensual structure of mood. *Psychological Bulletin*, 98(2), 219–235. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.98.2.219>.
- Watson, D. i Clark, L. A. (1992). Affects separable and inseparable: On the hierarchical arrangement of the negative affects. *Journal of Personality and Social Psychology*. 62(3), 489–505. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.62.3.489>.
- Watson, D., Clark, L. A. i Tellegen, A. (1984). Cross-cultural convergence in the structure of mood: A Japanese replication and a comparison with U.S. findings. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 127–144.
- Watson, D. i Hubbard, B. (1996). Adaptational style and dispositional structure: Coping in the context of the five-factor model. *Journal of Personality*, 64(4), 737–774. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1996.tb00943.x>.
- Wärneryd, K. E. (2004). Psychologia i ekonomia. W: T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna* (s. 7–38). Gdańsk: GWP.
- Webster G.D. i Crysel L.C. (2012). ‘Hit Me, Maybe, One More Time’: brief measures of impulsivity and sensation seeking and their prediction of blackjack bets and sexual promiscuity. *Journal of Research in Personality*, 46(5), 591–598.
- Weisberg, Y. J., DeYoung, C. G. i Hirsh, J. B. (2011). Gender differences in personality across the ten aspects of the big five. *Frontiers in Psychology*, 2(178). <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2011.00178>.
- Wills, T. A. i Shiffman, S. (1985). Coping and substance use: A conceptual framework. W: S. Shiffman, i T. A. Wills (red.). *Coping and substance use*, (s. 3–24). San Diego: Academic Press.
- Woiceshyn, J. (2009). Lessons from „Good Minds”: How CEOs Use Intuition, Analysis and Guiding Principles to Make Strategic Decisions. *Long Range Planning*, 42(3), 298–319. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2009.05.002>.
- Wood, R. R. L. (2001). Understanding neurobehavioural disability. W: R. R. L. Wood, i T. McMillan (red.), *Neurobehavioural Disability and Social Handicap Following Traumatic Brain Injury*, (s. 1–28). Hove: Psychology Press Ltd.
- Wood, N. L. i Highhouse, S. (2014). Do self-reported decision styles relate with others’ impressions of decision quality? *Personality and Individual Differences*, 70, 224–228.

- <https://doi.org/10.1016/j.paid.2014.06.036>.
- Yuan, W., Zhang, L.-F. i Fu, M. (2017). Thinking styles and academic stress coping among Chinese secondary school students. *Educational Psychology*, 37(8), 1015–1025. doi:10.1080/01443410.2017.1287343
- Yves Rosseel (2012). lavaan: Pakiet R do modelowania równań strukturalnych. *Dziennik oprogramowania statystycznego*, 48(2), 1–36.
- Zawadzki, B. i Strelau J. (1997). *Formalna Charakterystyka Zachowania Kwestionariusz Temperamentu. Podręcznik*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych PTP.
- Zdankiewicz-Ścigała, E. i Maruszewski, E. (2000). Teorie emocji. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik Akademicki* (t. 2, s. 683–719). Gdańsk: GWP.
- Zeelenberg, M., van Dijk, W. W., Manstead, A. S. R. i van der Pligt, J. (1998). The experience of regret and disappointment. *Cognition and Emotion*, 12(2), 221–230. <https://doi.org/10.1080/026999398379727>.
- Zeithaml, V. A. (1985). The New Demographics and Market Fragmentation. *Journal of Marketing*, 49(3), 64–75. <https://doi.org/10.1177/002224298504900306>.
- Zhang, L. F. (2007). Teaching styles and occupational stress among Chinese university faculty members. *Educational Psychology*, 27, 823–841.
- Zhang, L. F. i He, Y. F. (2011). Thinking styles and the Eriksonian stages. *Journal of Adult Development*, 18(1), 8-17.
- Zimmer, K. A. (1985). Cognitive processing load and motivational activation in performing semantic tasks as reflected in the pupillary response. W: W. F. Klix, R. Naatanen i K. W. Zimmer (red.), *Psychophysiological approaches to human information processing* (s. 331–344). Amsterdam: North Holland.
- Zuckerman, M. (1979). *Sensation Seeking: Beyond The Optimal Level of Arousal*. New York: Erlbaum.
- Zuckerman, M. (1994). *Behavior Expression Biosocial Bases of Sensation Seeking*. New York: Cambridge University Press.
- Zuckerman, M. (2007). *Sensation Seeking and Risky Behavior*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Zuckerman, M., Eysenck, S. B. i Eysenck, H. J. (1978). Sensation seeking in England and America: Cross-cultural, age, and sex comparisons. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 46(1), 139–149. <https://doi.org/10.1037/0022-006X.46.1.139>.
- Zuckerman, M., Michael Kuhlman, D., Thornquist, M. i Kiers, H. (1991). Five (or three) Robust Questionnaire Scale Factors of Personality without Culture. *Personality and Individual Differences*, 12(9), 929–941. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(91\)90182-b](https://doi.org/10.1016/0191-8869(91)90182-b).

## Spis tabel

<b>Tabela 1.</b> Trzyńaście stylów myślenia Sternberga (Matczak, 2000, s.776).....	65
<b>Tabela 2.</b> Klasyfikacja radzenia sobie według Moosa (Heszen-Niejodek, 2005, s. 482).....	72
<b>Tabela 3</b> Wynik analizy głównych składowych KSDP z rotacją Varimax. Macierz rotowanych składowych (N=280). .....	90
<b>Tabela 4.</b> Wskaźniki wewnętrznej spójności KSDP, wybrane parametry dla itemów i podskal (N=280). .....	92
<b>Tabela 5.</b> Korelacje r Pearsona między skalą KSPD a SP, KAHN, ImpSS-8 i MiniCope (N=280).....	95
<b>Tabela 6.</b> Płeć (N=280). .....	102
<b>Tabela 7.</b> Wykształcenie (N=280). .....	103
<b>Tabela 8.</b> Stan cywilny (N=280). .....	104
<b>Tabela 9.</b> Sytuacja zawodowa (N=280). .....	104
<b>Tabela 10.</b> Porównanie wyników w teście t dla prób niezależnych uzyskanych w skalach testu KSPD dla kobiet (N=156) i mężczyzn (N=124). .....	106
<b>Tabela 11.</b> Korelacje r Pearsona pomiędzy stylami podejmowania decyzji (KSPD) a wiekiem (Metryczka) (N=280). .....	106
<b>Tabela 12.</b> Statystyki opisowe oraz test t dla prób niezależnych w zakresie stylów podejmowania decyzji dla osób z wykształceniem innym niż wyższe (podstawowe/ gimnazjalne/ zasadnicze/ średnie) (N=112) i wyższym (N=168). .....	107
<b>Tabela 13.</b> Statystyki opisowe oraz test t dla prób niezależnych w zakresie stylów podejmowania decyzji dla osób o stanie cywilnym żonaty/zamężna (N=79) i innym (N=201). .....	108
<b>Tabela 14.</b> Statystyki opisowe oraz test t dla prób niezależnych w zakresie stylów podejmowania decyzji dla osób o sytuacji zawodowej uczyć się (N=117) i innym (N=163). .....	109
<b>Tabela 15.</b> Statystyki opisowe oraz test t dla prób niezależnych w zakresie stylów podejmowania decyzji dla osób o sytuacji zawodowej pracując (N=117) i innym (N=163). .....	110
<b>Tabela 16.</b> Korelacje r Pearsona pomiędzy stylami podejmowania decyzji (KSPD) a cechami temperamentu (ImpSS) (N=280). .....	111
<b>Tabela 17.</b> Korelacje r Pearsona pomiędzy stylami podejmowania decyzji (KSDP) a emocjami rozumianymi jako cechy (SUPIN) (N=280). .....	112
<b>Tabela 18.</b> Korelacje r Pearsona pomiędzy stylami podejmowania decyzji (KSPD) stylami myślenia (KSM)(N=280). .....	113
<b>Tabela 19.</b> Korelacje r Pearsona pomiędzy stylami podejmowania decyzji (KSPD) a strategiami radzenia sobie ze stresem (Mini-COPE) (N=280). .....	115

**Tabela 20.** Wyniki analizy regresji hierarchicznej dla zmiennych demograficznych, temperamentu, emocji rozumianych jako cechy, stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem traktowanych jako predyktory stylów podejmowania decyzji ( $N=280$ ). ..... 118

## Spis rysunków

<b>Rysunek 1.</b> Model podejmowania decyzji oparty na emocjach EIC (Lerner i in., 2015, s. 815).	29
<b>Rysunek 2.</b> Dwuczynnikowa struktura afektu (Watson, Tellegen, 1985, s. 221).	57
<b>Rysunek 3.</b> Model badawczy mediacji szeregowej.	86
<b>Rysunek 4.</b> Wykres „osypiska”.	89
<b>Rysunek 5.</b> Model confirmacyjnej analizy czynnikowej (N=280).	91
<b>Rysunek 6.</b> Procentowy rozkład liczby osób badanych pod względem wieku.	103
<b>Rysunek 7.</b> Model mediacyjnej roli emocji rozumianych jako cechy, funkcji stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między impulsywnością a adaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji.	129
<b>Rysunek 8.</b> Model mediacyjnej roli emocji rozumianych jako cechy, funkcji stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między poszukiwaniem wrażeń a adaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji.	129
<b>Rysunek 9.</b> Model mediacyjnej roli emocji rozumianych jako cechy, form stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między impulsywnością a adaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji.	130
<b>Rysunek 10.</b> Model mediacyjnej roli emocji rozumianych jako cechy, form stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między poszukiwaniem wrażeń a adaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji.	131
<b>Rysunek 11.</b> Model mediacyjnej roli emocji rozumianych jako cechy, poziomów stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między impulsywnością a adaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji.	132
<b>Rysunek 12.</b> Model mediacyjnej roli emocji rozumianych jako cechy, poziomów stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między poszukiwaniem wrażeń a adaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji.	132
<b>Rysunek 13.</b> Model mediacyjnej roli emocji rozumianych jako cechy, zasięgów stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między impulsywnością a adaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji.	133
<b>Rysunek 14.</b> Model mediacyjnej roli emocji rozumianych jako cechy, zasięgów stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między poszukiwaniem wrażeń a adaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji.	134
<b>Rysunek 15.</b> Model mediacyjnej roli emocji rozumianych jako cechy, skłonności stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między impulsywnością a adaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji.	135

<b>Rysunek 16.</b> Model mediacyjnej roli emocji rozumianych jako cechy, skłonności stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między poszukiwaniem wrażeń a adaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji. ....	135
<b>Rysunek 17.</b> Model mediacyjnej roli emocji rozumianych jako cechy, funkcje stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między impulsywnością a nieadaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji. ....	137
<b>Rysunek 18.</b> Model mediacyjnej roli emocji rozumianych jako cechy, funkcje stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między poszukiwaniem wrażeń a nieadaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji. ....	137
<b>Rysunek 19.</b> Model mediacyjnej roli emocji rozumianych jako cechy, formy stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między impulsywnością a nieadaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji. ....	139
<b>Rysunek 20.</b> Model mediacyjnej roli emocji rozumianych jako cechy, formy stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między poszukiwaniem wrażeń a nieadaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji. ....	140
<b>Rysunek 21.</b> Model mediacyjnej roli emocji rozumianych jako cechy, poziomy stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między impulsywnością a nieadaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji. ....	142
<b>Rysunek 22.</b> Model mediacyjnej roli emocji rozumianych jako cechy, poziomy stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między poszukiwaniem wrażeń a nieadaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji. ....	142
<b>Rysunek 23.</b> Model mediacyjnej roli emocji rozumianych jako cechy, zasięgi stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między impulsywnością a nieadaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji. ....	144
<b>Rysunek 24.</b> Model mediacyjnej roli emocji rozumianych jako cechy, zasięgi stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między poszukiwaniem wrażeń a adaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji. ....	144
<b>Rysunek 25.</b> Model mediacyjnej roli emocji rozumianych jako cechy, skłonności stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między impulsywnością a nieadaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji. ....	146
<b>Rysunek 26.</b> Model mediacyjnej roli emocji rozumianych jako cechy, skłonności stylów myślenia i strategii radzenia sobie ze stresem między poszukiwaniem wrażeń a adaptacyjnymi stylami podejmowania decyzji. ....	146

## Aneks

### Kwestionariusz Stylów Podejmowania Decyzji – KSPD

(S. Scott, R. Bruce, polska adaptacja E. Sitko)

Poniżej znajdują się stwierdzenia opisujące w jaki sposób ludzie podejmują ważne decyzje.

Wskaż proszę w jakim stopniu zgadzasz się lub nie zgadzasz z każdym z nich.

	Nie zgadzam się	Raczej się nie zgadzam	Ani się zgadzam, ani się nie zgadzam	Raczej się zgadzam	Zgadzam się
	1	2	3	4	5
1. Przed podjęciem decyzji wielokrotnie sprawdzam źródła informacji, aby upewnić się, że posiadam wystarczające informacje.					
2. Podczas podejmowania decyzji polegam na moich instynktach.					
3. Często potrzebuję pomocy innych osób podczas podejmowania ważnych decyzji.					
4. Unikam podejmowania ważnych decyzji, dopóki nie czuję presji.					
5. Generalnie szybko podejmuję decyzje.					
6. Podejmuję decyzje w logiczny i systematyczny sposób.					
7. Kiedy podejmuję decyzje opieram się na intuicji.					
8. Rzadko podejmuję decyzje bez konsultacji z innymi ludźmi.					
9. W miarę możliwości odkładam podejmowanie decyzji.					
10. Często podejmuję decyzje pod wpływem chwili.					
11. Podejmowanie decyzji wymaga ode mnie uważnej refleksji.					
12. Jeśli mam wsparcie innych, łatwiej jest mi podejmować decyzje.					
13. Często zwlekam z podejmowaniem ważnych decyzji.					
14. Podejmuję szybkie decyzje.					
15. Podejmując decyzje rozważam różne opcje pod kątem konkretnego celu.					
16. Kiedy podejmuję decyzję, ważniejsze jest dla mnie poczucie, że jest ona właściwa, niż to, czy istnieje dla niej racjonalna przyczyna.					
17. Korzystam z rad innych ludzi podczas podejmowania ważnych decyzji.					
18. Często podejmuję impulsywne decyzje.					
19. Badam wszystkie istniejące opcje przed podjęciem decyzji.					
20. Kiedy podejmuję decyzje, ufam moim wewnętrznym przeczuciom i reakcjom.					

21. Kiedy stoję w obliczu ważnych decyzji, lubię mieć kogoś, kto prowadzi mnie we właściwym kierunku.	1	2	3	4	5
22. Odkładam podejmowanie wielu decyzji, ponieważ myślenie o nich wywołuje mój niepokój.	1	2	3	4	5
23. Podejmuję decyzje, które są najbardziej zgodne z moimi odczuciami.	1	2	3	4	5
24. Odwlekam podejmowanie decyzji w nadziei, że uda mi się jej uniknąć.	1	2	3	4	5
25. Zazwyczaj podejmuję decyzje szybko, bez zastanawiania się.	1	2	3	4	5

## ImpSS-8

(G. Webster, L. Crysel, polskie tłumaczenie A. Palacz-Chrisidis)

W jakim stopniu poniższe zdania opisują Ciebie? *Zaznacz odpowiedź zakreślając odpowiednią cyfrę.*

Zdecydowanie się zgadzam	Zgadzam się	Ani się zgadzam ani się nie zgadzam	Nie zgadzam się	Zdecydowanie nie zgadzam się
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>

1. Zazwyczaj myślę o tym, co mam zamiar zrobić, przed zrobieniem tego.	1	2	3	4	5
2. Często robię coś pod wpływem impulsu.	1	2	3	4	5
3. Bardzo rzadko poświęcam czas na szczegółowe planowanie.	1	2	3	4	5
4. Bawi mnie wchodzenie w nowe sytuacje, w których nie możesz przewidzieć, jak sprawy się potoczą.	1	2	3	4	5
5. Lubię robić coś, tylko dla dreszczyku emocji.	1	2	3	4	5
6. Czasami robię szalone rzeczy tylko dla zabawy.	1	2	3	4	5
7. Lubię samemu odkrywać obce miasta lub ich części, nawet jeśli to oznacza, że się zgubię.	1	2	3	4	5
8. Często daję się ponieść nowym i ekscytującym rzeczom czy pomysłom tak bardzo, że nie myślę o możliwych komplikacjach.	1	2	3	4	5

## KWESTIONARIUSZ STYLÓW MYŚLENIA

R. J. Sternberg – R. K. Wagner

(przygotowany przez E. Wiśniewską na podstawie Sternberg, 1997)

Proszę uważnie przeczytać każde z poniższych stwierdzeń i zdecydować jak dobrze opisują Pana(ią). Należy użyć przedstawionej skali, aby wskazać na ile poszczególne stwierdzenia oddają typowy dla Pana(i) sposób funkcjonowania w pracy, w domu, bądź w szkole.

Proszę zaznaczyć 1, jeśli stwierdzenie zupełnie do Pana(i) nie pasuje, czyli prawie nigdy nie robi Pan(i) rzeczy w określony sposób.

Proszę zaznaczyć 5, jeśli stwierdzenie bardzo dobrze do Pana(i) pasuje, czyli, że prawie zawsze robi Pan(i) rzeczy w określony sposób.

- 1 = zupełnie do mnie nie pasuje;
- 2 = raczej do mnie nie pasuje,
- 3 = ani pasuje ani nie pasuje do mnie,
- 4 = raczej pasuje
- 5 = bardzo dobrze do mnie pasuje

Proszę pamiętać, że nie ma tu dobrych, ani złych odpowiedzi.

Należy przeczytać każde ze stwierdzeń i zaznaczyć obok niego cyfrę, ze wskazanej powyżej skali tak, aby jak najtrafniej określić stopień, w jakim dane stwierdzenie do Pana(i) pasuje.

Przy udzielaniu odpowiedzi proszę się nie spieszyć, ale i nie zastanawiać się zbyt długo.

1	Wolę zajmować się ściśle określonymi problemami niż ogólnymi zagadnieniami.	1	2	3	4	5
2	Rozmawiając o pomysłach lub zapisując je, trzymam się jednej głównej idei.	1	2	3	4	5
3	Lubię ze znajomymi i rówieśnikami rozpoczynać pracę nad zadaniem od burzy mózgów.	1	2	3	4	5
4	Lubię ustalić kolejność rzeczy (priorytety), które mam do zrobienia, zanim się do nich zabiorę.	1	2	3	4	5
5	Napotykając problem, korzystam z własnych pomysłów i strategii, by go rozwiązać.	1	2	3	4	5
6	Dyskutując lub pisząc na jakiś temat, uważam, że szczegóły i fakty są ważniejsze niż ogólny obraz.	1	2	3	4	5
7	Mam tendencję do przywiązywania niewielkiej wagi do szczegółów.	1	2	3	4	5
8	Lubię zastanawiać się, jak rozwiązać problem, przestrzegając ustalonych zasad.	1	2	3	4	5
9	Lubię kontrolować wszystkie etapy zadania, bez konieczności konsultowania się z innymi.	1	2	3	4	5
10	Lubię bawić się własnymi pomysłami i sprawdzać, jak daleko mnie zaprowadzą.	1	2	3	4	5
11	Dbam o to, by użyć właściwej metody do rozwiązania każdego problemu.	1	2	3	4	5
12	Lubię pracować nad czymś, co mogę robić podążając za wskazówkami.	1	2	3	4	5
13	Trzymam się standardowych zasad postępowania.	1	2	3	4	5
14	Lubię problemy, przy których mogę wypróbować własne sposoby rozwiązywania ich.	1	2	3	4	5
15	Przy próbie podjęcia decyzji polegam na własnym osądzie sytuacji.	1	2	3	4	5
16	Potrafię swobodnie przechodzić od jednego zadania do drugiego, ponieważ wszystkie zadania wydają mi się równie ważne.	1	2	3	4	5
17	W dyskusji lub sprawozdaniu lubię łączyć moje pomysły z pomysłami innych ludzi.	1	2	3	4	5

18	Bardziej interesuję się końcowym efektem niż szczegółami zadania, które wykonuję.	1	2	3	4	5
19	Pracując nad zadaniem dostrzegam jak poszczególne części wiążą się z jego ogólnym celem.	1	2	3	4	5
20	Lubię sytuacje, w których mogę porównywać i oceniać różne sposoby postępowania.	1	2	3	4	5
21	Kiedy mam wiele rzeczy do zrobienia, mam wyraźne poczucie kolejności, w jakiej powinienem je załatwiać.	1	2	3	4	5
22	Kiedy odpowiadam za coś, lubię stosować metody i pomysły używane w przeszłości.	1	2	3	4	5
23	Lubię sprawdzać i oceniać odmienne punkty widzenia lub sprzeczne idee.	1	2	3	4	5
24	Lubię zbierać szczegółowe i ściśle określone informacje do zadań, nad którymi pracuję.	1	2	3	4	5
25	Radząc sobie z trudnościami, mam świadomość, jak ważna jest każda z nich i w jakiej kolejności stawiać im czoła.	1	2	3	4	5
26	Lubię sytuacje, w których mogę postępować rutynowo.	1	2	3	4	5
27	Zwykle robię kilka rzeczy naraz.	1	2	3	4	5
28	Lubię problemy i zadania, które wymagają określonych zasad postępowania przy radzeniu sobie z nimi.	1	2	3	4	5
29	Staram się mieć kilka rzeczy rozpoczętych naraz, abym mógł (mogła) swobodnie przechodzić od jednej do drugiej.	1	2	3	4	5
30	Jeśli jest kilka ważnych rzeczy do zrobienia, robię tę najważniejszą dla mnie.	1	2	3	4	5
31	Lubię zadania, które mają jasną strukturę oraz ustalony plan i cel.	1	2	3	4	5
32	Pracując nad zadaniem, lubię zaczynać od własnych pomysłów.	1	2	3	4	5
33	Zazwyczaj wiem, które rzeczy powinny być zrobione, ale czasami sprawia mi problem ustalenie, w jakiej kolejności je zrealizować.	1	2	3	4	5
34	Lubię uczestniczyć w przedsięwzięciach, w których mogę współdziałać jako część zespołu.	1	2	3	4	5
35	Lubię stawiać czoła różnym problemom, nawet pozornie trywialnym.	1	2	3	4	5
36	Napotykając problem, lubię rozwiązywać go w sposób tradycyjny.	1	2	3	4	5
37	Lubię pracować sam nad zadaniem lub problemem.	1	2	3	4	5
38	Mam tendencję do podkreślania ogólnego aspektu spraw lub też całościowego efektu zadania.	1	2	3	4	5
39	Lubię przestrzegać wyraźnych zasad lub wskazówek przy rozwiązywaniu problemu lub zadania.	1	2	3	4	5
40	Gdy dyskutuję lub zapisuję pomysły, korzystam z wszystkiego, co przychodzi mi na myśl.	1	2	3	4	5
41	Pracując nad zadaniem, lubię dzielić się pomysłami i oczekuję reakcji innych.	1	2	3	4	5
42	Lubię projekty, przy których mogę przestudiować i ocenić różne spojrzenia i idee.	1	2	3	4	5
43	Przy próbie podjęcia decyzji, mam tendencję do zauważania tylko jednego znaczącego czynnika.	1	2	3	4	5
44	Lubię zagadnienia, przy których muszę zwracać uwagę na szczegóły.	1	2	3	4	5
45	Lubię kwestionować stare pomysły, sposoby postępowania i szukać nowych.	1	2	3	4	5
46	Lubię sytuacje, w których współdziałałam z innymi i wszyscy pracują razem.	1	2	3	4	5
47	Odkrywam, że rozwiązanie jednego problemu zwykle prowadzi do wielu kolejnych, które są równie ważne.	1	2	3	4	5
48	Lubię pracę nad zadaniami, obejmującymi ogólne kwestie, a nie konkrety.	1	2	3	4	5
49	Lubię sytuacje, w których mogę korzystać z własnych pomysłów i sposobów postępowania.	1	2	3	4	5
50	Zazwyczaj, gdy mam wiele rzeczy do zrobienia, dzielę równo pomiędzy nie mój czas i uwagę.	1	2	3	4	5
51	Preferuję zadania i problemy, przy których mogę oceniać czyjeś zamierzenia i metody.	1	2	3	4	5
52	Kiedy podejmuję się jakiegoś zadania do wykonania, zazwyczaj chętnie zaczynam od którejkolwiek spośród kilku czynności.	1	2	3	4	5

53	Napotykając problem, w rozwiązaniu go wolę wypróbować nowe strategie i metody.	1	2	3	4	5
54	Lubię koncentrować się na jednym zadaniu w danym czasie.	1	2	3	4	5
55	Lubię zadania, które mogą realizować niezależnie.	1	2	3	4	5
56	Kiedy coś zaczynam, lubię sporządzić listę spraw do załatwienia i ułożyć je według ważności.	1	2	3	4	5
57	Lubię pracę polegającą na analizowaniu, ocenianiu i porównywaniu zagadnień.	1	2	3	4	5
58	Lubię zajmować się sprawami na nowe sposoby niestosowane wcześniej przez innych.	1	2	3	4	5
59	Gdy rozpoczynam zadanie, lubię rozważyć wszystkie możliwe sposoby wykonania go, nawet te najbardziej śmieszne.	1	2	3	4	5
60	Muszę skończyć jeden projekt przed rozpoczęciem kolejnego.	1	2	3	4	5
61	Rozmawiając o pomysłach lub zapisując je, lubię pokazać zakres i kontekst moich pomysłów, czyli pełen ich obraz.	1	2	3	4	5
62	Zwracam więcej uwagi na poszczególne części zadania niż na jego całkowity efekt lub znaczenie.	1	2	3	4	5
63	Preferuję sytuacje, w których mogę wprowadzać w życie własne pomysły, bez polegania na innych.	1	2	3	4	5
64	Lubię zmieniać rutynowe postępowanie, aby usprawniać sposoby rozwiązywania zadań.	1	2	3	4	5
65	Lubię wynajdywać stare problemy i szukać nowych metod ich rozwiązywania.	1	2	3	4	5
66	Jeżeli jest kilka rzeczy równie ważnych do zrobienia w tym samym czasie, próbuję się odnieść do nich równocześnie.	1	2	3	4	5
67	Wolę zadanie dotyczące pojedynczego, konkretnego problemu niż ogólnej kwestii lub dużej liczby problemów.	1	2	3	4	5
68	Zanim rozpocznę zadanie, lubię wyobrazić sobie, w jaki sposób wykonam swoją pracę.	1	2	3	4	5
69	Przy próbie zakończenia zadania ignoruję problemy, które się jeszcze pojawiają.	1	2	3	4	5
70	Dyskutując nad poglądami lub zapisując je, lubię korzystać tylko z moich pomysłów.	1	2	3	4	5
71	Lubię zadania, które pozwalają mi spojrzeć na sytuację z nowej perspektywy.	1	2	3	4	5
72	Gdy jest wiele ważnych rzeczy do zrobienia, staram się zrobić jak najwięcej z nich, wykorzystując każdą wolną chwilę.	1	2	3	4	5
73	Lubię sytuacje, w których moja rola i sposób uczestnictwa są jasno zdefiniowane.	1	2	3	4	5
74	Lubię postępować według sposobów wykorzystywanych w przeszłości.	1	2	3	4	5
75	Jeśli potrzebuję więcej informacji, wolę zdobyć je od innych niż czytać sprawozdania na ten temat.	1	2	3	4	5
76	Dyskutując lub zapisując pomysły, przestrzegam formalnych zasad prezentacji.	1	2	3	4	5
77	Wolę zajmować się znaczącymi kwestiami i tematami niż detalami i faktami.	1	2	3	4	5
78	Przed rozpoczęciem zadania lub projektu, sprawdzam, jaka metoda lub procedura powinna być użyta.	1	2	3	4	5
79	Wolę sytuacje, w których mogę bardziej skupić się na ogólnych kwestiach niż na tym, co specyficzne.	1	2	3	4	5
80	Podejmując decyzję, staram się brać pod uwagę opinie innych.	1	2	3	4	5
81	Lubię sytuacje, w których mogę wypróbować nowe sposoby działania.	1	2	3	4	5
82	Przy podejmowaniu decyzji, lubię porównywać odmienne punkty widzenia.	1	2	3	4	5
83	Używam wszelkich środków, aby osiągnąć mój cel.	1	2	3	4	5
84	Kiedy dyskutuję lub zapisuję pomysły, kładę nacisk na główną ideę i na dopasowanie wszystkiego do siebie.	1	2	3	4	5
85	Gdy mam wiele rzeczy do zrobienia, robię to, co nadarza się pierwsze.	1	2	3	4	5
86	Lubię zapamiętywać fakty i pojedyncze informacje bez żadnej szczególnej	1	2	3	4	5

	treści.					
87	W konfrontacji z odmiennymi pomysłami lubię decydować, jaki jest właściwy sposób postępowania.	1	2	3	4	5
88	Zazwyczaj, gdy pracuję nad zadaniem, mam tendencję do postrzegania prawie wszystkich jego aspektów jako równie ważnych.	1	2	3	4	5
89	Czasami mam problemy z ustaleniem priorytetów, jeżeli mam wiele rzeczy do zrobienia.	1	2	3	4	5
90	Lubię sytuacje lub zadania, przy których nie muszę skupiać się na szczegółach.	1	2	3	4	5
91	Lubię projekty, przy których mogę pracować razem z innymi.	1	2	3	4	5
92	Lubię sytuacje, w których przydzielona mi rola jest tradycyjna.	1	2	3	4	5
93	Wolę czytać sprawozdania, aby uzyskać potrzebne mi informacje, niż prosić o nie innych.	1	2	3	4	5
94	Podejmując decyzję, staram się wziąć pod uwagę wszystkie punkty widzenia	1	2	3	4	5
95	Zanim rozpocznę zadanie, lubię wiedzieć, co i w jakiej kolejności trzeba zrobić.	1	2	3	4	5
96	Bardziej cieszę się z pracy, jeśli mogę sam decydować, co i w jaki sposób robię.	1	2	3	4	5
97	Dyskutując lub zapisując pomysły lubię krytykować inne sposoby postępowania.	1	2	3	4	5
98	Rozmawiając o pomysłach lub zapisując je, lubię mieć tematy uporządkowane według ważności.	1	2	3	4	5
99	Wykonując zadanie, lubię widzieć, jak moja praca wpasowuje się w ogólny obraz.	1	2	3	4	5
100	Napotykać problem lubię rozpracowywać go samodzielnie.	1	2	3	4	5
101	Sprawia mi przyjemność praca nad zadaniami, które pozwalają wypróbować nowatorskie sposoby działania.	1	2	3	4	5
102	Mam tendencję do rozkładania problemu na mniejsze części, z którymi potrafię sobie radzić, bez obejmowania całości problemu.	1	2	3	4	5
103	Przy podejmowaniu decyzji polegamy raczej na własnych pomysłach i sposobach postępowania.	1	2	3	4	5
104	Nie lubię problemów, które pojawiają się w trakcie zwyczajowego, tradycyjnego postępowania.	1	2	3	4	5

Charles Carver  
**Mini-COPE**

Adaptacja: Zygryd Juczyński, Nina Ogińska-Bulik

..... wiek ..... płęć M K data .....

Ludzie różnie reagują, gdy natrafiają w swoim życiu na trudne czy stresujące zdarzenia. Ze stresem można sobie radzić w różny sposób. Kwestionariusz ma ustalić, jak zazwyczaj zachowujesz się, gdy doświadczasz tego zdarzeń. Jest zrozumiałe, że różne zdarzenia wywołują różne reakcje, lecz co Ty zazwyczaj robisz, gdy przeżywasz bardzo nieprzyjemne zdarzenie?

W każdym wierszu należy zaznaczyć jedną, najbardziej właściwą dla siebie odpowiedź, otaczając kółkiem odpowiednią cyfrę (0–1–2–3). Nie należy opuszczać żadnego stwierdzenia.

Poszczególne cyfry oznaczają:

0 = prawie nigdy tak nie postępuję

1 = rzadko tak postępuję

2 = często tak postępuję

3 = prawie zawsze tak postępuję

**Gdy jestem w bardzo trudnej sytuacji, to zazwyczaj:**

1. Zajmuję się pracą lub innymi czynnościami, żeby o tym nie myśleć	0	1	2	3
2. Moje wysiłki koncentrują się na tym, aby coś z tą sytuacją zrobić	0	1	2	3
3. Mówię do siebie „to nieprawda”	0	1	2	3
4. Piję alkohol lub zażywam inne środki, aby poczuć się lepiej	0	1	2	3
5. Uzyskuję wsparcie emocjonalne od innych	0	1	2	3
6. Rezygnuję z prób osiągnięcia celu	0	1	2	3
7. Podejmuję działania, aby poprawić tę sytuację	0	1	2	3
8. Nie chcę uwierzyć, że to naprawdę się zdarzyło	0	1	2	3
9. Mówię o rzeczach, które pozwalają mi uciec od nieprzyjemnych uczuć	0	1	2	3
10. Szukam rady i pomocy u innych odnośnie tego, co należy zrobić	0	1	2	3
11. Piję alkohol lub zażywam inne środki, co pomaga mi przez to przejść	0	1	2	3
12. Staram się zobaczyć to w innym, bardziej pozytywnym świetle	0	1	2	3
13. Krytykuję samego siebie	0	1	2	3
14. Staram się wypracować strategię czy plan określający, co należy robić	0	1	2	3
15. Otrzymuję otuchę i zrozumienie od innych	0	1	2	3

**Gdy jestem w bardzo trudnej sytuacji, to zazwyczaj:**

16. Rezygnuję z poradzenia sobie z tym	0	1	2	3
17. Szukam dobrych stron w tym, co się zdarzyło	0	1	2	3
18. Żartuję na ten temat	0	1	2	3
19. Robię coś, aby mniej o tym myśleć, np. idę do kina, oglądam TV, czytam, śnię na jawie, śpię lub robię zakupy	0	1	2	3
20. Akceptuję fakt, że to się już stało	0	1	2	3
21. Ujawniam swoje negatywne emocje	0	1	2	3
22. Staram się znaleźć ukojenie w religii czy w swojej wierze	0	1	2	3
23. Otrzymuję pomoc lub poradę od innych osób	0	1	2	3
24. Uczę się z tym żyć	0	1	2	3
25. Poważnie zastanawiam się nad tym, jakie kroki należy podjąć	0	1	2	3
26. Obwiniam siebie za to, co się stało	0	1	2	3
27. Modłę się lub medytuję	0	1	2	3
28. Traktuję tę sytuację jak zabawę	0	1	2	3

## METRYCZKA

(opracowanie własne, KUL, Lublin, 2018)

Niniejsze badania mają na celu poszerzenie wiedzy z zakresu psychologicznych uwarunkowań sposobów, w jakie ludzie podejmują ważniejsze i mniej ważne decyzje. Pytania zawarte w *Metryczce* pozwolą na zebranie informacji, które będą stanowić uzupełnienie dla prowadzonych badań. Udział w badaniu jest dobrowolny i ma charakter anonimowy. Badania realizowane są w Katedrze Psychologii Różnic Indywidualnych Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego Jana Pawła II.

### Instrukcja:

*Proszę o wybranie lub wpisanie właściwej dla siebie odpowiedzi. W punkcie 5 można wybrać więcej niż jedną odpowiedź.*

1. Płeć:

- kobieta
- mężczyzna

2. Wiek: .....

3. Wykształcenie

- podstawowe
- gimnazjalne
- zasadnicze zawodowe
- średnie
- wyższe

4. Stan cywilny

- kawaler/panna
- żonaty/zamężna
- wdowiec/wdowa
- rozwiedziony/rozwiedziona
- w separacji

5. Sytuacja zawodowa (możesz wybrać kilka):

- uczę się
- bezrobotny/-a
- pracujący/-a
- rencista/-tka