

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ ІГОР У ПСИХОЛОГІЧНОМУ КОНСУЛЬТУВАННІ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ ОСОБИСТІСНИХ РІШЕНЬ

Жилін Михайло Володимирович
доктор філософії, доцент,
доцент кафедри практичної психології
Одеського національного морського університету
ORCID ID: 0000-0003-2898-4403

У статті досліджено теоретико-методологічні засади інтеграції теорії ігор у психологічне консультування як інструменту підтримки процесу прийняття особистісних рішень. Витоки використання ігрового моделювання в психології пов'язують із трьома взаємопов'язаними етапами: формуванням класичної теорії раціонального вибору (Й. фон Нейман, О. Моргенштерн), розвитком концепцій обмеженої раціональності та когнітивних упереджень (Г. Саймон, Д. Канеман, А. Тверські), а також переходом до психологічного осмислення стратегічної взаємодії в міжособистісному контексті. Висвітлено концепцію «психологічної гри» в транзакційному аналізі Е. Берна як передумову застосування ігрових моделей у консультувальній практиці. Показано, що мотивація, очікування та довіра є основними внутрішніми змінними «гри» в процесі прийняття клієнтом рішень. Проаналізовано основні напрями використання теорії ігор у сучасній психології – від експериментальної (ігри довіри, ультиматуму, соціальні дилеми) до когнітивної та клінічної, де ігрові сценарії допомагають моделювати ситуації вибору, конфлікту чи співпраці. Окрему увагу приділено сучасним дослідницьким підходам, зокрема застосуванню нейропсихологічних методів для вивчення мозкових механізмів стратегічного мислення, розвитку поведінкової теорії ігор, а також поширенню комп'ютерних симуляцій у підготовці консультантів і психологічній практиці. Визначено основні наукові прогалини: відсутність адаптованих моделей для індивідуального прийняття рішень, недостатню інтеграцію математичного формалізму і феноменологічних методів, а також обмеженість емпіричних досліджень ефективності ігрових стратегій у реальних консультувальних умовах. Наголошено на потребі розроблення гібридних моделей, які поєднують точність теорії ігор із глибиною психологічного аналізу.

Ключові слова: теорія раціонального вибору, концепція обмеженої раціональності, мотивація, очікування, довіра, прийняття рішень.

Zhylin M. APPLICATION OF GAME THEORY IN PSYCHOLOGICAL COUNSELING FOR PERSONAL DECISION-MAKING

The article explores the theoretical and methodological foundations of integrating game theory into psychological counseling as a tool for supporting the process of personal decision-making. The origins of the use of game modeling in psychology are associated with three interrelated stages: the formation of the classical theory of rational choice (J. von Neumann, O. Morgenstern), the development of concepts of bounded rationality and cognitive biases (H. Simon, D. Kahneman, A. Tversky), and the transition to a psychological understanding of strategic interaction in an interpersonal context.

The concept of “psychological game” in E. Berne’s transactional analysis is highlighted as a prerequisite for the use of game models in counseling practice. It is shown that motivation, expectations and trust are key internal variables of the “game” in the client’s decision-making process. The main directions of using game theory in modern psychology are analyzed – from experimental (trust games, ultimatum games, social dilemmas) to cognitive and clinical, where game scenarios help to model situations of choice, conflict or cooperation. Special attention is paid to modern research approaches, in particular the use of neuropsychological methods to study the brain mechanisms of strategic thinking, the development of behavioral game theory, as well as the spread of computer simulations in the training of consultants and psychological practice. The main scientific gaps are identified: the lack of adapted models for individual decision-making, insufficient integration of mathematical formalism and phenomenological methods, as well as the limited empirical research on the effectiveness of game strategies in real consulting conditions. The need to develop hybrid models that combine the accuracy of game theory with the depth of psychological analysis is emphasized.

Key words: rational choice theory, concept of bounded rationality, motivation, expectations, trust, decision making.

Вступ. Сучасна психологічна практика характеризується зростанням складності особистісних і міжособистісних рішень, які приймають клієнти в процесі консультування. У ситуаціях внутрішнього конфлікту, емоційної невизначеності чи морального вибору традиційні підходи, засновані на емпатії, когнітивно-поведінкових моделях або психодинамічному аналізі, не завжди забезпечують дієві інструменти для прогнозування наслідків ухвалених рішень. Відповідно, виникає потреба в міждисциплінарних

підходах, здатних поєднати психологічне розуміння мотивацій людини з математичними моделями раціональності та вибору. Теорія ігор, яка історично розвивалася у сфері економіки та стратегічного менеджменту, дедалі частіше використовується в гуманітарних науках як інструмент аналізу поведінки в умовах невизначеності, конкуренції чи співпраці. Проте її потенціал у сфері психологічного консультування залишається не досить дослідженим. Зокрема, відсутні ґрунтовні моделі, що описують, як клієнт приймає особистісне рішення, коли різні варіанти дій мають не лише раціональну, а й емоційну, соціальну та етичну цінність. Актуальність дослідження зумовлена необхідністю розроблення теоретико-практичної основи для застосування принципів теорії ігор у психологічному консультуванні. Це дозволить створити інструментарій, який допоможе клієнтам усвідомити власні стратегії поведінки, передбачити реакції інших учасників взаємодії та підвищити якість прийняття особистісних рішень.

Аналіз сучасних публікацій свідчить, що дослідження стратегічної взаємодії та прийняття особистісних рішень поєднують ідеї теорії ігор із нейро- та поведінковою психологією. Зокрема, Н. Мосол зосереджується на феномені міжособистісної довіри як важливому чиннику ефективної соціальної та психологічної взаємодії. Авторка визначає довіру не лише як емоційний чи моральний стан, а і як складну когнітивно-мотиваційну систему, що забезпечує готовність до відкритої взаємодії, попри невизначеність і ризики [1]. У контексті психологічного консультування це положення набуває особливої ваги, адже довіра є базовою умовою побудови консультативного альянсу.

Науковці Г. Шварц, Т. Крістенсен, С. Чжу доводять, що в умовах обмеженої раціональності індивіди приймають рішення за принципом «досить доброго» (satisficing), а не оптимального, що точніше відображає динаміку середовищ із часовими та інформаційними обмеженнями. Дослідники підкреслюють, що інструменти штучного інтелекту можуть знижувати когнітивне навантаження та скорочувати обсяг пошуку, проте не усувають фундаментальні обмеження людського мислення, тому процес прийняття рішень варто розглядати як процедурний і контекстуально зумовлений [2]. Формальні рамки концепту Герберта Саймона уточнюють А. Джарлотта та А. Петраля, підкреслюючи узгодженість «задовільного» вибору з аксіоматикою рішень. Автори окреслюють умови, коли satisficing не поступається оптимізації за стійкістю наслідків [3].

Дослідники Г. Суд, А. Гелман, С. Роберт наголошують, що до систематичних когнітивних упереджень додається ще й так званий «шум» – непослідовна варіативність оцінок як між різними експертами, так і в одного й того ж оцінювача. Висновок учених має прикладний характер: підвищення якості прийняття рішень потребує не лише подолання упереджень, а й зменшення неузгодженості суджень шляхом калібрування, стандартизації та використання структурованих протоколів [4]. Науковці Й. Мюллер та К. Швірен демонструють, що риси «Великої п'ятірки» (Big Five: екстраверсія, доброзичливість, сумлінність, нейротизм, відкритість до досвіду) по-різному моделюють поведінку учасників у грі довіри: зокрема, доброзичливість і відкритість корелюють із більшою схильністю довіряти та відновлювати баланс взаємності, тоді як високий рівень нейротизму знижує готовність до ризику в партнерській взаємодії. Отримані результати засвідчують доцільність інтеграції стабільних особистісних детермінант до моделей ігрової взаємодії, оскільки вони суттєво впливають на формування рівноважних стратегій, тобто таких рішень, за яких жоден учасник не має мотивації змінювати свою поведінку за умови, що інші гравці зберігають вибрані стратегії [5].

Переорієнтація на інтегровані моделі поведінкової та психологічної теорії ігор, у яких поряд із виплатами враховуються наміри, взаємність, почуття провини чи гордості й очікування щодо партнера, простежують Р. Лопес, Х.Л. Кальво та І. де ла Торре. Основний висновок їхнього аналізу полягає в тому, що врахування внутрішніх – емоційно-мотиваційних – змінних істотно підвищує пояснювальний потенціал ігрових моделей, роблячи їх ближчими до реальної міжособистісної взаємодії [6].

Взаємозв'язок між поведінкою в грі довіри та самооцінками довіри в опитуваннях емпірично перевіряють Ю. Тан і Ч. Гун. На думку дослідників, «поведінкова довіра» у стимульованій взаємодії та «декларативна довіра» як установка – це не тотожні конструкти; отже, інтерпретацію ігрових показників у дослідницькій практиці варто здійснювати з урахуванням контексту ризику та стимулів [7].

Ігрове моделювання як універсальний метод психологічного дослідження, що дозволяє відтворювати динаміку реальної поведінки особистості в штучно створених умовах, розглядає О. Хайрулін. Автор обґрунтовує, що гра є когнітивно-емоційним простором, у межах якого суб'єкт може безпечно випробовувати альтернативні стратегії дії, оцінювати ризики та перевіряти гіпотези щодо власної поведінки [8].

Попри значний науковий доробок, у застосуванні теорії ігор до психологічного консультування зберігається низка нерозв'язаних проблем. Зокрема, не досить індивідуально орієнтованих моделей, здатних відображати внутрішню динаміку прийняття особистісних рішень, де взаємодіють не зовнішні агенти, а різні мотиваційні та емоційні аспекти особистості клієнта. Водночас простежуються методологічні розбіжності між формальним математичним апаратом теорії ігор, що спирається на поняття рівноваги та розрахунки вигід, і феноменологічними підходами психології, зосередженими

на переживаннях, смислах і цінностях. У цій роботі зроблено спробу адаптувати принципи стратегічної взаємодії до індивідуального рівня аналізу, де клієнт постає як суб'єкт внутрішньої «гри» між власними цілями, цінностями й обмеженнями. Запропонований підхід інтегрує когнітивно-поведінкові та емоційно-мотиваційні компоненти, що дає змогу глибше осягнути механізми довіри, очікувань і ризику в процесі особистісного вибору.

Метою статті є дослідження напрямів використання принципів теорії ігор у процесі психологічного консультування. Для досягнення поставленої мети сформульовано такі завдання:

- 1) проаналізувати наукові підходи до застосування теорії ігор у психології та суміжних дисциплінах;
- 2) обґрунтувати можливості інтеграції моделей ігрової взаємодії в консультативний процес;
- 3) визначити наявні проблеми в застосуванні теорії ігор у психологічному консультуванні.

Матеріали та методи. Методологічною основою дослідження є міждисциплінарний підхід, який поєднує аналітичні принципи теорії ігор з якісними методами психологічного аналізу. Теоретико-аналітичний метод застосовувався для систематизації наукових підходів до розвитку теорії ігор у психологічному знанні – від класичної парадигми раціонального вибору до поведінкових та нейропсихологічних інтерпретацій. Для зіставлення різних моделей стратегічної взаємодії використано порівняльно-структурний аналіз. Матеріалами дослідження стали сучасні наукові публікації з психології, нейронаук та поведінкової економіки за 2020–2025 рр., що висвітлюють застосування теорії ігор у вивченні стратегічної поведінки людини, когнітивних упереджень, міжособистісної довіри та процесів прийняття рішень.

Результати. Інтеграція теорії ігор у психологічне знання має глибокі інтелектуальні витоки, які розкриваються у трьох взаємопов'язаних напрямках, що демонструють поступове розширення математичних моделей вибору до пояснення психологічних закономірностей поведінки.

Перший напрям пов'язаний із формуванням класичної теорії ігор, започаткованої Й. фон Нейманом і О. Моргенштерном. У ній поведінка агентів розглядається як виключно раціональна: гравці мають повну інформацію, стабільні переваги та діють, керуючись принципом максимізації вигоди [9]. Така модель забезпечила потужний теоретико-математичний фундамент для опису стратегічної поведінки у сферах, де взаємодія поєднує кооперацію та конфлікт.

Другий напрям відображає усвідомлення обмеженості припущень про «чисту раціональність» у реальній поведінці людини. Емпіричні спостереження показали, що рішення часто визначаються не лише логічними розрахунками, а й емоційними станами, когнітивними спотвореннями та соціальними впливами [2]. Це зумовило поступове зміщення фокуса від абстрактних моделей до врахування психологічного виміру вибору.

Третій напрям пов'язаний із переходом до психологічної інтерпретації ігрових ситуацій. Саме психологія надала емпіричний і теоретичний інструментарій для пояснення того, чому поведінка суб'єкта в контексті стратегічної взаємодії не відповідає передбаченням раціональних моделей. Експерименти з «іграми довіри», «ультиматумними іграми» та соціальними дилемами продемонстрували, що рішення людини зумовлені мотиваційними структурами, емоційними переживаннями, рольовими очікуваннями й контекстом взаємодії [3, с. 335–337].

Сучасна поведінкова теорія ігор (behavioural game theory) постає як міждисциплінарна концепція, що інтегрує емоційні, когнітивні та соціальні змінні в моделі стратегічної взаємодії, наближаючи їх до реальної психологічної динаміки прийняття рішень [4, с. 71–72].

Таким чином, інтеграція теорії ігор у психологію є не просто перенесенням математичних моделей у гуманітарну площину, а швидше їх глибоким переосмисленням із позицій суб'єктності, афективності та соціального контексту. Такий підхід відкриває можливість розглядати ігрові конструкції як евристичний інструмент психологічного консультування, який дозволяє аналізувати внутрішню структуру вибору, механізми довіри, ризику та взаємодії особистості з навколишнім середовищем.

Поняття «психологічна гра», яке запровадив Е. Берн у межах своєї теорії транзакційного аналізу (Transactional Analysis, TA), є однією з важливих передумов застосування ігрових моделей у психологічному консультуванні. Берн розумів під «грою» не просто дозвілля чи легковажну активність, а повторювану міжособистісну взаємодію, у якій учасники виконують заздалегідь неусвідомлені або малосвідомі ролі з метою отримати «перевагу» чи «трофей», наприклад, увагу, визнання, уникнення відповідальності. Структура такої гри, за Е. Берном, передбачає запрошення (інвайт), транзакцію-реакцію, несподіваний результат і подальше емоційне завершення у вигляді почуття втрати чи вигоди [5, с. 42]. Ця концепція є надзвичайно продуктивною для консультувальної практики, оскільки дозволяє виявляти приховані сценарії взаємодії, у яких клієнт неусвідомлено «програє» певну роль – Переслідувача, Жертви чи Рятівника (у межах моделі Drama Triangle). Аналіз таких патернів допомагає клієнтові вийти за межі автоматизованих сценаріїв і перейти до усвідомленого вибору стратегії поведінки. При цьому психологічна гра виступає як метафора стратегічної взаємодії, що дозволяє вивести клієнта з автоматизованого сценарію у поле вибору.

З огляду на консультувальну практику важливо підкреслити, що ігрові моделі можуть бути ефективно інтегровані як в індивідуальне, так і в групове консультування. В індивідуальному форматі

вони дозволяють аналізувати внутрішні конфлікти та «внутрішні стратегії» клієнта, тоді як у груповій роботі – моделювати реальну динаміку взаємодії, переговорів, довіри й кооперації між учасниками. Таке зміщення акценту робить ігрові конструкції гнучким інструментом, що адаптується до різних форм консультативної взаємодії.

Сучасні психологічні дослідження розглядають гру як модель соціальної взаємодії, у якій суб'єкти прогнозують реакції один одного, вибирають ходи, спостерігають відповіді та коригують стратегії, тобто відбувається не просто імпульсивна поведінка, а стратегічне передбачення й адаптація [6, с. 299–300]. У психологічному консультуванні це означає, що клієнт не лише реагує – він вибирає стратегію, уявляє, як відреагує інший, оцінює ризик і вигоду, враховує, чи може довіряти. Відповідно, консультування з використанням ігрових моделей фокусує увагу на тому, як клієнт конструює свої очікування і вибирає стратегію взаємодії.

Особливий акцент у психологічній інтерпретації стратегічної взаємодії робиться на мотивації, очікуванні та довірі як «внутрішніх змінних» гри. Мотивація визначає, чому гравець вибирає певну стратегію – прагнення контролю, уникнення болю, потреба в підтвердженні. Очікування – це передбачення поведінки іншого, відповіді чи реакції. Вони формують можливі сценарії («якщо я зроблю так, він зробить так») і впливають на вибір. Довіра – це готовність ризикувати у взаємодії, передавати ініціативу або ресурси з очікуванням, що інша сторона відреагує коректно. У дослідженнях гри довіри виявлено, що рішення довіряти залежить не лише від раціонального аналізу вигоди (ризик), але й від уявлення про наміри іншого та власного очікування реакції [7, с. 2257–2259]. У контексті психологічного консультування розуміння цих змінних дає консультанту можливість допомогти клієнту усвідомити власну стратегію поведінки, змодельовати характер взаємодії з іншими, ідентифікувати власні очікування та оцінити їхню реалістичність. Водночас консультант може спрямувати увагу клієнта на аналіз рівня довіри – визначити, чи готовий він приймати ризик, чи, навпаки, утримується в стані недовіри або вдається до захисної стратегії, що обмежує можливість відкритого та автентичного контакту.

Від часу формування поведінкової та психологічної теорії ігор її застосування в психологічних дослідженнях набуло багатofункціонального характеру – від лабораторних експериментів до психотерапевтичних інтервенцій. У різних напрямках психології ігрові моделі виконують специфічні завдання: вони слугують інструментом виявлення прихованих мотивацій, механізмом прогнозування поведінки та засобом формування й тренування нових стратегій взаємодії, спрямованих на підвищення усвідомленості, гнучкості та ефективності особистісного функціонування. Узагальнення основних напрямів представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Основні напрями використання теорії ігор у психології

Галузь психології	Основні приклади ігрових моделей	Мета й психологічний зміст застосування	Типові результати та інтерпретації
Експериментальна психологія	«Дилема в'язня», «Гра в ультиматум», «Гра довіри»	Вивчення альтруїзму, емпатії, довіри, схильності до кооперації та ризику	Експерименти підтверджують, що рішення про довіру чи кооперацію визначаються не лише вигодою, а й емоційним станом, контекстом, культурними нормами; виявлено роль окситоцину в посиленні довіри
Соціальна психологія	Імітація переговорів, ігри лідерства, соціальні дилеми	Аналіз стратегічної поведінки в групових конфліктах, конкуренції та співпраці	Доведено, що групові норми, статус та очікування взаємності впливають на рівень кооперації; стратегічна поведінка визначається поєднанням індивідуальних мотивів і колективних очікувань
Когнітивна психологія	Ігрове моделювання процесу прийняття рішень, фреймінгу	Виявлення когнітивних упереджень у процесі вибору (ефект якоря, фреймінгу, доступності)	Ігрові сценарії допомагають відтворити умови невизначеності та дослідити, як люди формують і оцінюють альтернативи; підтверджено роль емоцій у когнітивних помилках
Психотерапія та консультування	Психологічні ігри (за Е. Берном), сценарні моделі конфлікту, рольові ігри	Діагностика поведінкових стратегій клієнта (уникнення, домінування, компроміс, співпраця), розвиток навичок саморегуляції	Використання ігрових сценаріїв дозволяє клієнтові усвідомити власні шаблони реагування, підвищити рефлексію, відпрацювати альтернативні способи поведінки в безпечному контексті терапії

Джерело: складено автором на основі [10; 11]

Аналіз засвідчує, що сучасне використання теорії ігор у психології відображає перехід від моделювання «ідеально раціональних» стратегій до вивчення емоційно-когнітивної та соціальної природи поведінки. В експериментальній психології ігри стали інструментом емпіричної перевірки теорій альтруїзму, емпатії і соціальної довіри. У соціальній – вони перетворилися на лабораторні моделі групової динаміки й колективного вибору. Когнітивна психологія за допомогою ігор отримала можливість досліджувати процеси мислення в умовах невизначеності, а психотерапія – використовувати ігрові сценарії як інструмент самопізнання й зміни поведінкових стратегій. Таким чином, теорія ігор стала універсальним міждисциплінарним інструментом, який поєднує математичне моделювання та психологічну інтерпретацію, даючи можливість зрозуміти, як люди приймають рішення не лише логічно, а й емоційно, соціально та етично.

Сучасні дослідження стратегічної взаємодії на перетині психології та нейронаук розвиваються у трьох взаємопов'язаних напрямках. По-перше, інтеграція нейропсихологічних методів, зокрема functional Magnetic Resonance Imaging (fMRI), Electroencephalography (EEG) та їхніх міжособистісних варіантів (гіперсканування), дає змогу безпосередньо спостерігати нейронні механізми прогнозування дій інших осіб і вибору стратегій поведінки. Огляди нейроеконіміки фіксують стабільну роль вентро-медіальної префронтальної кори в кодуванні суб'єктивної цінності та інтеграції емоційного досвіду під час прийняття рішень, що має безпосереднє значення для моделювання «вартісних» компонентів стратегічних ігор у консультувальних ситуаціях [12]. Паралельно розвиваються протоколи гіперсканування, які одночасно реєструють активність мозку двох і більше учасників спільної діяльності. Огляди за 2024–2025 рр. показують, що міжособистісна нейронна синхронізація (INS) у лобових мережах зростає під час кооперації та зменшується в умовах конкуренції, водночас виявляючи чутливість до соціального контексту й рольових позицій (партнер, суперник, клієнт/консультант). Це створює підґрунтя для визначення об'єктивних маркерів ефективної взаємодії та дає змогу досліджувати динаміку довіри й очікувань у реальному часі.

По-друге, поведінкова теорія ігор (behavioral game theory) останніми роками набула рис повноцінного синтезу економічних і психологічних моделей поведінки. Замість припущень «чистої раціональності» застосовуються моделі рівнів міркування (level-k, когнітивні ієрархії), уподобань, зорієнтованих на інших (альтруїзм, взаємність), та стохастичні правила вибору. Нещодавні дослідження фокусуються на підвищенні точності вибору моделей і поєднанні різних специфікацій для кращого передбачення індивідуальної та групової поведінки в іграх довіри, ультиматуму та публічних благ. Систематичні огляди 2022–2024 рр. засвідчують, що врахування психологічних змінних, зокрема довіри, почуття провини, намірів партнера, очікувань взаємності, істотно підвищує пояснювальну силу моделей і робить їх ближчими до реальних консультативних взаємодій [13]. Для практики це дає можливість проектування інтервенцій, спрямованих не лише на зміну зовнішніх стимулів чи винагород, а й на трансформацію внутрішніх переконань і очікувань клієнта щодо поведінки інших.

По-третє, активно формується напрям комп'ютерного ігрового моделювання в психології – від симуляторів прийняття рішень до рольових ігор, що відтворюють консультативні кейси з елементами дилеми в'язня, гри довіри чи переговорних ігор. Підтверджено ефективність цифрових «serious games» у навчанні психологів і формуванні ментального здоров'я завдяки підвищенню залученості, тренуванню навичок емоційної регуляції та відпрацюванню стратегій взаємодії, зокрема через мобільні застосунки [14]. Водночас підкреслюється потреба в більшій кількості контрольованих досліджень та стандартизації метрик результату. Для психологічного консультування це дає можливість безпечних симуляцій «що-якщо» з подальшим обговоренням мотивів, очікувань та довіри, а також створення адаптивних тренажерів, що налаштовуються під індивідуальний профіль клієнта.

Попри активний розвиток поведінкової теорії ігор та її впровадження у психологічні дослідження, вивчення стратегічної поведінки людини в контексті консультування залишається обмеженим низкою методологічних і прикладних чинників. Аналіз сучасних публікацій [15; 16] дає змогу виокремити три основні напрями, у яких спостерігається найбільша науково-практична невідповідність (табл. 2).

Узагальнення результатів сучасних досліджень свідчить, що головна проблема полягає не у відсутності теоретичного підґрунтя, а в недостатній адаптації наявних ігрових моделей до психологічного контексту індивідуального консультування. Перевага формальних групових ігор зумовлює обмежену валідність їхніх результатів у роботі з клієнтами, де рішення приймаються в умовах емоційної невизначеності, конфлікту мотивів і ціннісних дилем. Методологічна дистанція між математичною точністю та феноменологічною чутливістю ускладнює міждисциплінарну інтеграцію. Крім того, емпіричну базу доцільно розширювати шляхом залучення клінічних і консультативних даних, що дасть змогу оцінити ефективність ігрових підходів у реальних умовах взаємодії. Подолання окреслених обмежень можливе через створення «гібридних» моделей, які поєднують аналітичну суворість теорії ігор із психологічною глибиною консультування.

Таблиця 2

**Найвні проблеми та наукові прогалини у застосуванні теорії ігор
у психологічному консультуванні**

Проблема	Сутність проблеми	Потенційні напрями подолання
Відсутність адаптованих моделей для індивідуального прийняття рішень у консультуванні	Більшість ігрових моделей описують поведінку груп або пар (дилема в'язня, публічні блага, переговорні ігри), тоді як процес прийняття особистісного рішення має інтраперсональний характер, відображаючи взаємодію внутрішніх мотивів, цінностей і страхів	Розроблення моделей «внутрішньої гри», у яких стратегіями є різні частини «Я» клієнта, передбачає поєднання принципів транзакційного аналізу з поведінковими іграми та використання симуляційних інструментів у консультуванні
Недостатня методологічна інтеграція між математичним формалізмом і феноменологічними методами психології	Теорія ігор спирається на точні розрахунки та логічні рівноваги, тоді як психологічна діагностика – на якісні інтерпретації досвіду, емоцій і смислів; це ускладнює формування висновків дослідження	Використання змішаних методів (mixed-methods design), поєднання кількісних метрик (імовірність вибору стратегії) і якісного опису мотивів; створення інтерпретативних «мостів» між емпіричними даними та феноменологічним контекстом клієнта
Обмежена кількість емпіричних досліджень ефективності ігрових стратегій у реальних консультативних практиках	Більшість робіт має експериментальний характер або базується на студентських вибірках, без подальшої перевірки в реальних консультувальних кейсах	Проведення квазіекспериментів і довготривалих спостережень у терапевтичних центрах; створення відкритих баз даних «ігрових сценаріїв»; міждисциплінарні проєкти з нейропсихологами й консультантами-практиками

Джерело: складено автором на основі [15; 16]

Висновки. Здійснене дослідження дало змогу простежити трансформацію теорії ігор у міждисциплінарному вимірі – від класичних уявлень про раціональний вибір, сформульованих Й. фон Нейманом і О. Моргенштерном, до сучасних поведінкових і психологічних підходів. З'ясовано, що саме психологія забезпечила емпіричне підґрунтя для пояснення відхилень від моделі «чистої раціональності», інтегрувавши у структуру теоретичних моделей емоційні, когнітивні, мотиваційні та соціально-ролеві змінні. Це сприяло переходу від формалізованого математичного опису стратегій до аналізу реальної поведінки людини з урахуванням її внутрішніх станів, переживань і соціального контексту.

Обґрунтовано потенціал використання ігрових моделей у психологічному консультуванні. Концепція «психологічної гри» за Е. Берном визначена як методологічна основа для адаптації принципів стратегічної взаємодії до консультативної практики. Такі моделі, як «ігри довіри», «ігри ультиматуму» та соціальні дилеми, дають змогу реконструювати типові патерни поведінки клієнта – уникнення, домінування, компроміс чи співпрацю – і перевести їх у площину усвідомленого вибору. Особливий акцент зроблено на аналізі внутрішніх параметрів гри, зокрема мотивації, очікувань, рівня довіри, які визначають стратегію взаємодії клієнта та його готовність до змін.

Запропоновано практичні орієнтири щодо застосування ігрового моделювання в підготовці психологів-консультантів і роботі з клієнтами. Доцільним є використання симуляційних інструментів і цифрових «serious games» для розвитку навичок стратегічного мислення, емпатійного прогнозування та емоційної саморегуляції. Такі інструменти створюють безпечний простір для відпрацювання складних ситуацій вибору, аналізу реакцій і пошуку нових моделей поведінки, що в підсумку підвищує результативність консультування.

Перспективи подальших досліджень полягають у створенні емпірично обґрунтованих моделей «внутрішньої гри», здатних відтворювати динаміку особистісного вибору клієнта в умовах емоційної невизначеності. Доцільним є спрямування наукового пошуку на інтеграцію поведінкових, нейропсихологічних і консультувальних підходів із метою розроблення практичних інструментів ігрового моделювання, придатних для використання у психологічній практиці.

Література:

1. Мосол Н.О. Міжособистісна довіра як предмет психологічного аналізу. *Габітус*. 2024. Вип. 59. С. 101–107. DOI: <https://doi.org/10.32782/2663-5208.2024.59.16>.
2. Schwarz G., Christensen T., Zhu X. Bounded Rationality, Satisficing, Artificial Intelligence, and Public Administration. *Public Administration Review*. 2022. Vol. 82. № 5. P. 902–904. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/puar.13540> (дата звернення: 04.11.2025).
3. Giarlotta A., Petralia A. Simon's bounded rationality. *Decisions in Economics and Finance*. 2024. Vol. 47. P. 327–346. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10203-024-00436-2>.
4. Sood G., Gelman A., Robert C. Noise: A Flaw in Human Judgment. *CHANCE*. 2024. Vol. 37. № 3. P. 70–72. DOI: <https://doi.org/10.1080/09332480.2024.2416879>.

5. Müller J., Schwieren C. Big Five personality factors in the Trust Game. *Journal of Business Economics*. 2020. Vol. 90. P. 37–55. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11573-019-00928-3>.
6. López R., Calvo J.L., de la Torre I. Behavioural and psychological game theory: a systematic review. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*. 2022. Vol. 12. № 24. P. 296–315. DOI: <https://doi.org/10.17163/ret.n24.2022.07>.
7. Tang Y., Gong Z. Trust game, survey trust, are they correlated? Evidence from China. *Current Psychology*. 2024. Vol. 43. P. 2253–2263. DOI: <https://doi.org/10.1007/s12144-023-04448-w>.
8. Хайрулін О.М. Ігрове моделювання життєдіяльності людини як предмет психологічного дослідження. *Габітус*. 2024. Вип. 57. С. 73–79. DOI: <https://doi.org/10.32782/2663-5208.2024.57.11>.
9. Stanford Encyclopedia of Philosophy. Game Theory. URL: <https://plato.stanford.edu/entries/game-theory/> (дата звернення: 04.11.2025).
10. Capraro V., Di Paolo R., Perc M., Pizziol V. Language-based game theory in the age of artificial intelligence. 2024. *arXiv preprint*. arXiv:2403.08944. URL: <https://arxiv.org/abs/2403.08944> (дата звернення: 04.11.2025).
11. Wright A.G.C., Pincus A.L., Hopwood C.J. Contemporary integrative interpersonal theory: Integrating structure, dynamics, temporal scale, and levels of analysis. *Journal of Psychopathology and Clinical Science*. 2023. Vol. 132. № 3. P. 263–276. DOI: <https://doi.org/10.1037/abn0000741>.
12. Mapping the Neural Basis of Neuroeconomics with Functional Magnetic Resonance Imaging: A Narrative Literature Review / Mallio C.A. et al. *Brain Sciences*. 2024. Vol. 14. № 5. DOI: <https://doi.org/10.3390/brainsci14050511>.
13. Healy P.J., Park H. Model selection accuracy in behavioral game theory: A simulation. *European Economic Review*. 2023. Vol. 152. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2022.104362>.
14. De Fano A., Fiedler P., Zappasodi F., Bertollo M., Comani S. A systematic scoping review of EEG-hyperscanning research. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*. 2025. Vol. 20. № 1. Artilce nsaf050. URL: <https://academic.oup.com/scan/article-pdf/20/1/nsaf050/63127898/nsaf050.pdf> (дата звернення: 04.11.2025).
15. Gao J., Geng Y., Jiang X., Li J., Yan Y. Social dilemma for 30 years: Progress, framework, and future based on CiteSpace analysis. *Medicine*. 2024. Vol. 103. № 52. Artilce e41138. DOI: <https://doi.org/10.1097/MD.00000000000041138>.
16. Facchino A.P., Marchetti D., Colasanti M., Fontanesi L., Verrocchio M.C. The use of serious games for psychological education and training: a systematic review. *Frontiers in Education*. Vol. 10. DOI: <https://doi.org/10.3389/educ.2025.1511729>.

References:

1. Mosol, N.O. (2024). Mizhosobystisna dovira yak predmet psykholohichnoho analizu [Interpersonal trust as a subject of psychological analysis]. *Habitus – Habitus* 59, 101–107. <https://doi.org/10.32782/2663-5208.2024.59.16> [in Ukrainian].
2. Schwarz, G., Christensen, T., & Zhu, X. (2022). Bounded rationality, satisficing, artificial intelligence, and public administration. *Public Administration Review*, 82(5), 902–904. Retrieved from: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/puar.13540> [in English].
3. Giarlotta, A., & Petralia, A. (2024). Simon's bounded rationality. *Decisions in Economics and Finance*, 47, 327–346. <https://doi.org/10.1007/s10203-024-00436-2> [in English].
4. Sood, G., Gelman, A., & Robert, C. (2024). Noise: A flaw in human judgment. *CHANCE*, 37(3), 70–72. <https://doi.org/10.1080/09332480.2024.2416879> [in English].
5. Müller, J., & Schwieren, C. (2020). Big Five personality factors in the Trust Game. *Journal of Business Economics*, 90, 37–55. <https://doi.org/10.1007/s11573-019-00928-3> [in English].
6. López, R., Calvo, J.L., & de la Torre, I. (2022). Behavioural and psychological game theory: A systematic review. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 12(24), 296–315. <https://doi.org/10.17163/ret.n24.2022.07> [in English].
7. Tang, Y., & Gong, Z. (2024). Trust game, survey trust, are they correlated? Evidence from China. *Current Psychology*, 43, 2253–2263. <https://doi.org/10.1007/s12144-023-04448-w> [in English].
8. Khayrulin, O.M. (2024). Ihrove modeliuвання zhyttiedialnosti liudyny yak predmet psykholohichnoho doslidzhennia [Game modeling of human life activity as a subject of psychological research]. *Habitus – Habitus*, 57, 73–79. <https://doi.org/10.32782/2663-5208.2024.57.11> [in Ukrainian].
9. Stanford Encyclopedia of Philosophy. (n.d.). Game theory. Retrieved from: <https://plato.stanford.edu/entries/game-theory/> [in English].
10. Capraro, V., Di Paolo, R., Perc, M., & Pizziol, V. (2024). Language-based game theory in the age of artificial intelligence. *arXiv preprint*. arXiv:2403.08944. Retrieved from: <https://arxiv.org/abs/2403.08944> [in English].
11. Wright, A.G.C., Pincus, A.L., & Hopwood, C.J. (2023). Contemporary integrative interpersonal theory: Integrating structure, dynamics, temporal scale, and levels of analysis. *Journal of Psychopathology and Clinical Science*, 132(3), 263–276. <https://doi.org/10.1037/abn0000741> [in English].
12. Mallio, C.A., Buoso, A., Stiffi, M., Cea, L., Vertulli, D., ... & Zobel, B.B. (2024). Mapping the neural basis of neuroeconomics with functional magnetic resonance imaging: A narrative literature review. *Brain Sciences*, 14 (5). <https://doi.org/10.3390/brainsci14050511> [in English].
13. Healy, P.J., & Park, H. (2023). Model selection accuracy in behavioral game theory: A simulation. *European Economic Review*, 152. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2022.104362> [in English].
14. De Fano, A., Fiedler, P., Zappasodi, F., Bertollo, M., & Comani, S. (2025). A systematic scoping review of EEG-hyperscanning research. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 20(1), nsaf050. Retrieved from: <https://academic.oup.com/scan/article-pdf/20/1/nsaf050/63127898/nsaf050.pdf> [in English].
15. Gao, J., Geng, Y., Jiang, X., Li, J., & Yan, Y. (2024). Social dilemma for 30 years: Progress, framework, and future based on CiteSpace analysis. *Medicine*, 103(52), e41138. <https://doi.org/10.1097/MD.00000000000041138> [in English].
16. Facchino, A.P., Marchetti, D., Colasanti, M., Fontanesi, L., & Verrocchio, M. C. (2025). The use of serious games for psychological education and training: A systematic review. *Frontiers in Education*, 10. <https://doi.org/10.3389/educ.2025.1511729> [in English].

Дата першого надходження статті до видання: 10.12.2025

Дата прийняття статті до друку після рецензування: 27.12.2025

Дата публікації (оприлюднення) статті: 12.03.2026