

4. Dennett D. A Companion to the Philosophy of Mind / Daniel Dennett. – Massachusetts : Blackwell, 2005. – P. 236–244.

### Spysok vykorystanyh dzherel

1. Arestova O.N. Operacional'nye aspekty vremennoj perspektivy lichnosti /O.N. Arestova // Voprosy psihologii. – 2000. – №4. – S. 61–73.
2. Libina A.V. Sovladajushhij intellekt: chelovek v slozhnoj zhi-znennoj situacii / A.V. Libina. – M. : JeKSMo, 2008. – 400 s.
3. Nasledov A.D. Matematicheskie metody psihologicheskogo issledovaniya. Analiz i interpretaciya dannyh : [uchebnoe posobie. 2-e izd., ispr. i dop] / A.D.Nasledov. – SPb. : Rech', 2006. – 392 s.
4. Dennett D. A Companion to the Philosophy of Mind / Daniel Dennett. – Massachusetts : Blackwell, 2005. – P. 236–244.

*Received November 11, 2016*

*Revised December 14, 2016*

*Accepted January 16, 2017*

УДК 159.9.07

*О.В. Сазонова*

[elenasazonova111@gmail.com](mailto:elenasazonova111@gmail.com)

## Мотиваційні особливості процесу прийняття рішень

---

Sazonova O.V. Motivational peculiarities of the decision making process / O.V. Sazonova // Problems of Modern Psychology : Collection of research papers of Kamianets-Podilskyi Ivan Ohienko National University, G.S. Kostyuk Institute of Psychology at the National Academy of Pedagogical Science of Ukraine / scientific editing by S.D. Maksymenko, L.A. Onufrieva. – Issue 35. – Kamianets-Podilskyi : Aksioma, 2017. – P. 383–400.

---

**O.V. Sazonova. Motivational peculiarities of the decision making process.** The theoretical analysis of the problem of making decision has shown that the process of making decision was a deliberate act of choice of course of action to solve the problem situation on the basis of conscious purpose. The motive to achieve success in this process acts as a vector, which encourages people to action, and as a result, to specific method of making decision. The paper empirically envisages features of making decision among

respondents with motivational orientation for successful achievement. A set of techniques to determine the level of motivation to succeed, and other motivational systems (avoidance of failure, focus on the process, the result, freedom, labor and others), personal factors and strategies for making decision, as well as the characteristics of self-control and self-management are used in the study.

As a result of cluster analysis there were allocated two groups of respondents with different motivational attitudes and a comparison of their features was made in the process of making decision, self-management and self-regulation. The respondents with a high level of motivation to succeed are found to make a decision rationally and constructively, they are able to manage themselves and regulate their behavior better, compared to respondents with low and medium level of motivation to succeed. They also tend to adequately assess the results of personal activities, to think of ways of their actions to achieve the goals and monitor the implementation of the plans in reality.

The results of comparative analysis showed that for the respondents with a low level of motivation to succeed the risk was not typical, they tended to postpone decisions, they had less developed particularly self-regulation and self-government, they were characterized by a low level of focus on result, work and freedom, as well as low educational achievement.

The results of the comparative analysis showed differences in features of the process of making decisions between postgraduate students of technical specialities and students of the humanities. The first ones are more constructive in making decisions on their own, also they tend to program and control their actions, with a higher level of self-government, focusing on the process and the result, but the students of the humanities are more likely to take risks and make decisions in situations of uncertainty.

Cluster analysis allowed to identify two groups of respondents – with a high level of conditionally positive motivational systems (process, result, work, freedom, achieving success, avoidance of failure) and with a high level of conditionally selfish attitudes (selfishness, money). When comparing the characteristics of the process of making decisions, self-control and self-government between two groups, it is found that respondents who have developed positive motivational attitudes are more rational and constructive in the process of making decisions, have a higher level of self-management and self-regulation compared with respondents with developed attitudes to selfishness and money.

The data are summarized and presented in the form of graphs and charts. The results of empirical studies can be used in the work of practical psychologists, organizational psychologists dealing in professional orientation and professional selection or staff managers.

**Key words:** motivation to succeed, motivational attitudes, process of making decision, strategies of making decision, rationality, risk, self-control, self-management.

**О.В. Сазонова. Мотиваційні особливості процесу прийняття рішень.** Теоретичний аналіз проблеми прийняття рішень показав, що процес прийняття рішення є цілеспрямованим актом вибору способу дій, для розв'язання проблемної ситуації на основі усвідомлення мети. Мотив досягнення успіху виступає в цьому процесі як вектор, що спрямовує людину до конкретних дій, і, як наслідок, до певного способу прийняття рішень. У статті емпірично досліджено особливості прийняття рішень в осіб з мотиваційною спрямованістю на досягнення успіху. Використано комплекс методик на визначення рівня мотивації досягнення успіху та інших мотиваційних установок (уникнення невдач, орієнтація на процес, результат, свободу, працю та ін.), особистісних факторів та стратегій прийняття рішень, а також особливостей саморегуляції та самоуправління.

У результаті кластерного аналізу було виділено дві групи осіб з різними мотиваційними установками та проведено порівняння їхніх особливостей у прийнятті рішень, самоуправлінні та саморегуляції. Виявлено, що респонденти з високим рівнем мотивації досягнення успіху раціональніше та конструктивніше приймають рішення, краще вміють управляти собою та регулювати свою поведінку, порівняно з особами із низьким та середнім рівнем мотивації досягнення успіху. Вони також схильні адекватно оцінювати результати власної діяльності, продумувати способи своїх дій для досягнення поставлених цілей і контролювати те, як іде виконання плану в реальності.

Результати порівняльного аналізу показали, що для осіб з низьким рівнем мотивації досягнення успіху не характерно ризикувати, притаманно відкладати прийняття рішень, в них найменше розвинені особливості саморегуляції та самоуправління, найнижчий рівень орієнтації на результат, працю і свободу, а також найнижча навчальна успішність.

Результати порівняльного аналізу виявили відмінності особливостей процесу прийняття рішення між аспірантами технічних і студентами гуманітарних спеціальностей. Перші більш конструктивні в прийнятті рішень, схильні самостійно програмувати та контролювати свої дії, з вищим рівнем самоуправління, більшою орієнтацією на процес і результат, а студенти гуманітарного спрямування виражають більшу готовність ризикувати і приймати рішення в ситуаціях невідомості.

Кластерний аналіз дозволив виділити дві групи осіб – з високим рівнем умовно позитивних мотиваційних установок (процес, результат, праця, свобода, досягнення успіху, уникнення невдач) та з високим рівнем умовно корисливих установок (егоїзм, гроші). При порівнянні особливостей прийняття рішень, саморегуляції та самоуправління між цими групами, було виявлено, що особи, які мають розвинені позитивні мотиваційні установки, є більш раціональними і конструктивними в прийнятті рішень, мають вищий рівень самоуправління і саморегуляції та їх компонентів, порівняно з особами із розвиненими установками на егоїзм та гроші.

Отримані дані узагальнено і представлено у вигляді графіків та діаграм. Результати емпіричного дослідження можуть бути використані в роботі практичних психологів, організаційних психологів, які займають профорієнтацією і профвідбором, або менеджерів по персоналу.

**Ключові слова:** мотивація досягнення успіху, мотиваційні установки, прийняття рішень, стратегії прийняття рішень, раціональність, ризик, саморегуляція, самоуправління.

**Сазонова Е.В. Мотивационные особенности процесса принятия решений.** Теоретический анализ проблемы принятия решений показал, что процесс принятия решения представляет собой целенаправленный акт выбора способа действий для решения проблемной ситуации на основе осознанной цели. Мотив достижения успеха выступает в этом процессе как вектор, который побуждает человека к конкретным действиям, и, как следствие, к определённому способу принятия решений. В статье эмпирически исследованы особенности принятия решений у респондентов с мотивационной направленностью на достижение успеха. Использован комплекс методик для определения уровня мотивации достижения успеха и других мотивационных установок (избегание неудач, ориентация на процесс, результат, свободу, труд и др.), личностных факторов и стратегий принятия решений, а также особенностей саморегуляции и самоуправления.

В результате кластерного анализа было выделено две группы респондентов с различными мотивационными установками и проведено сравнение их особенностей в принятии решений, самоуправлении и саморегуляции. Выявлено, что респонденты с высоким уровнем мотивации достижения успеха рационально и конструктивно принимают решение, лучше умеют управлять собой и регулировать свое поведение, по сравнению с респондентами с низким и средним уровнем мотивации достижения успеха. Они также склонны адекватно оценивать результаты собственной деятельности, продумывать способы своих действий для достижения поставленных целей и контролировать, как идёт выполнение плана в реальности.

Результаты сравнительного анализа показали, что для респондентов с низким уровнем мотивации достижения успеха не характерно рисковать, они склонны откладывать принятие решений, у них меньше развиты особенности саморегуляции и самоуправления, характерны низкий уровень ориентации на результат, труд и свободу, а также низкая учебная успеваемость.

Результаты сравнительного анализа установили различия особенностей процесса принятия решения между аспирантами технических и студентами гуманитарных специальностей. Первые более конструктивны в принятии решений, склонны самостоятельно программировать и контролировать свои действия, высоким уровнем самоуправления, ориентацией на процесс и результат, а студенты гуманитарного направления выражают большую готовность рисковать и принимать решения в ситуациях неопределённости.

Кластерний аналіз дозволив виділити дві групи респондентів – с високим рівнем умовно позитивних мотиваційних установок (процес, результат, труд, свобода, досягнення успіху, уникнення невдач) і с високим рівнем умовно корисних установок (еґоїзм, гроші). При порівнянні особливостей прийняття рішень, саморегуляції і самоуправління між цими групами, було виявлено, що респонденти, які мають розвинені позитивні мотиваційні установки більш раціональні і конструктивні в прийнятті рішень, мають більш високий рівень самоуправління і саморегуляції по порівнянню с респондентами с розвиненими корисними установками.

Отримані дані узагальнені і представлені в формі графіків і діаграм. Результати емпіричного дослідження можуть бути використані в роботі практичних психологів, організаційних психологів, які займаються профорієнтацією і профотбором, або менеджерами по персоналу.

**Ключові слова:** мотивація досягнення успіху, мотиваційні установки, прийняття рішень, стратегії прийняття рішень, раціональність, ризик, саморегуляція, самоуправління.

**Постановка проблеми.** Дослідження особливостей прийняття рішень є однією з центральних проблем сучасної психології як в теоретичному, так і в прикладному аспекті. Це пов'язано з тим, що прийняття рішень є одним із важливих компонентів в структурі поведінки і діяльності особистості, оскільки перед людиною завжди стоїть завдання вибору альтернатив або можливостей. Тому можна говорити про процес прийняття рішення як універсальну форму організації людської активності в будь-якій сфері життя.

В сучасному суспільстві з'являються нові вимоги до особистості людини, якій необхідно протягом життя постійно здійснювати складні вибори в ситуаціях невизначеності. Через швидкий ритм життя і надлишок інформації в світі людям стає все важче зважувати всі варіанти для того, щоб ефективно приймати рішення. При цьому важливим є вивчення особистісних чинників прийняття рішень, а також вивчення і розвиток психологічних ресурсів, які впливають на цей процес.

Процес прийняття рішень знаходиться в центрі уваги таких психологів, як А. В. Карпов, Т. В. Корнілова, Т. А. Індіна, Д. Канеман, А. Тверські, С. Плаус та ін. Методологічним підґрунтям дослідження є суб'єктно-діяльнісний підхід до вивчення психіки людини (С. Л. Рубінштейн, К. О. Абульханова-Славська, А. В. Брушлинський, О. А. Конопкін та ін.), згідно якого механізми й процеси діяльності повинні розглядатися як такі, що ініці-

юються, здійснюються та регулюються суб'єктом, оскільки він є його джерелом та відповідальним за власні дії.

Особлива увага на сучасному етапі розвитку психології прийняття рішень приділяється систематизації знань щодо психологічних особливостей особистості, які впливають на прийняття суб'єктом рішення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На основі аналізу сучасної наукової літератури, присвяченої дослідженню процесу прийняття рішення, можна констатувати, що цей процес вивчається в рамках окремих напрямів психології, при цьому єдиної психологічної концепції та уявлення про фактори, що впливають на ефективне прийняття рішення, досі не сформовано. Крім загальної психології, процес прийняття рішень вивчається психологію управління, інженерною, когнітивною, соціальною психологією, психофізіологією, теорією ігор. [8].

Загальноприйнятим є те, що процес прийняття рішень є центральним на всіх рівнях обробки інформації та психічної регуляції в системі цілеспрямованої діяльності. В психологічній науці прийняття рішень традиційно розглядається як етап вольового акту, пов'язаний із вибором цілі і способу дії.

Проблема прийняття управлінських рішень в різних її аспектах знайшла досить широке відображення в роботах зарубіжних, російських та вітчизняних вчених, де розглянуто структуру, моделі, види, форми, етапи прийняття рішень, чинники, які впливають на процеси прийняття рішень тощо [2, 4, 7]. Причому наукові здобутки в цій галузі при узагальненні можна частково використовувати і в більш широкому розумінні прийняття рішень, тобто не тільки суб'єктами управлінської діяльності, а й будь-якої іншої сфери.

Прийняття рішення в працях Д. Н. Узнадзе розглядається в широкому контексті вчення про поведінку і діяльність. У концепції Д. Н. Узнадзе прийняття рішення – це вольовий процес, який містить у собі три етапи: підготовчий період рішення, який виявляє, яке рішення прийняти і з яких міркувань, період прийняття самого рішення і, нарешті, період виконання рішення [5].

Л. С. Виготський розглядає прийняття рішення як форму взаємодії та співпраці між людьми. Прийняття рішення – продукт складного історичного й онтогенетичного розвитку, в ході якого змінюються його форми. Розвинений процес прийняття рішень характеризується переживанням внутрішньої свободи [2].

Ю. Козелецький в дослідженні прийняття рішення акцентує увагу не тільки на об'єктивних умовах, а й на особі, що

приймає рішення. В його концепції є два центральних поняття – суб'єктивна ймовірність вибору і поняття корисності (або цінності) вибору для суб'єкта. Так, на думку Ю. Козелецького, особистість як регулятивна система відіграє певну роль у процесі прийняття рішення, але не є її вирішальним фактором [3].

Т. В. Корнілова досліджує процес прийняття рішень в умовах невизначеності, особистісну обумовленість виборів, як схильність чи стратегію приймати рішення певним чином. Сам процес прийняття рішень здійснюється завдяки реалізації суб'єктом інтелектуально-особистісних зусиль, за допомогою яких відбувається зниження рівня невизначеності ситуації, наприклад, її вирішення або перетворення відповідно до загальних цілей особистості, чи то досягнення прагматичного результату або ж цілей особистісного саморозвитку. Результатом цього процесу є усвідомлене прийняття рішення як довільного вибору [5].

Прийняття рішення в діяльній концепції особистості – це керований суб'єктом процес формування дій, спрямованих на розв'язання вихідного протиріччя ситуації, на основі усвідомлення мети, альтернативних засобів її досягнення та вибору певного способу дій. Головним детермінаційним чинником цього процесу є цілепокладання, сутність якого полягає у формуванні образу майбутнього результату й прийнятті цього образу як основи й напрямку дій [6].

Мета усвідомлюється суб'єктом, а процес її утворення може бути неусвідомленим. Якщо вироблення мети проходить етапи осмислення, порівняння альтернатив, то і сам цей процес містить момент вибору та прийняття рішення. Тому прийняття рішення розглядається на рівні діяльній активності суб'єкта як цілісний процес його взаємодії з ситуацією, що розпочинається з моменту сприймання вихідних умов й змістовно формується на всіх етапах її вирішення. [9].

Отже, інтеграція знань, що складаються в різних наукових областях, дозволяє концептуально розширити і систематизувати знання про специфіку процесу прийняття рішень та психологічні особливості, що впливають на прийняті рішення суб'єктом діяльності.

**Мета дослідження:** дослідити особливості прийняття рішень в осіб з різним рівнем мотивації досягнення успіху.

**Методика та процедура дослідження.** У дослідженні взяли участь 80 осіб, які навчаються в львівських вищих навчальних закладах. Серед респондентів були студенти гуманітарних спеціальностей (філософський, філологічний, юридичний та історич-



ний факультети) (64%), а також аспіранти навчання (36%) технічних спеціальностей (архітектури, будівництва, комп'ютерних технологій, автоматики і метрології, інформаційних технологій, енергетики, хімічних технологій та ін.). Кількість дівчат у групі досліджуваних складають 64 особи, хлопців – 16. Вік досліджуваних коливається в межах 18 – 32 років, середній вік – 20,5 років.

В емпіричному дослідженні було використано наступні психодіагностичні методики:

- Мельбурнський опитувальник прийняття рішень (Корнілова Т. В.)
- Особистісні фактори прийняття рішень (Корнілова Т. В.)
- Здатність до самоуправління (Пейсахов Н. М.)
- Стиль саморегуляції поведінки (Моросанова В. І.)
- Соціально-психологічні установки особистості в мотиваційній сфері (Потьомкіна О. Ф.)
- Мотивація досягнення успіху (Елерс Т.)
- Мотивація уникнення невдач (Елерс Т.)

Результати дослідження за методикою «Мотивація досягнення успіху» можна виділити три групи з різним рівнем мотивації досягнення – низьким, середнім і високим. Найбільше серед досліджуваних зустрічаються особи з середнім рівнем мотивації досягнення (59%), і приблизно однакова кількість осіб з низьким (21%) та високим (20%) рівнем мотивації досягнення успіху.

Для дослідження стратегій прийняття рішень використовувалась методика «Мельбурнський опитувальник прийняття рішень». В середньому, найпріоритетнішим серед них в досліджуваній групі є продуктивний стиль «Пильність» (14,7), який передбачає критичну оцінку альтернатив і психологічну готовність приймати рішення. Наступною за популярністю є стратегія «Втеча» (11), яка вказує на небажання приймати рішення, перекладання відповідальності на інших за прийняття рішень. Такі стилі як «Прокрастинація» і «Надпильність» мають майже однакові середні значення серед учасників дослідження – 9,3 і 9,2 відповідно.

Тобто, серед досліджуваних найменш характерно вагатися в прийнятті рішень, сумніватися в успішності прийнятого рішення та відкладати прийняття рішень. Досліджувані більшою мірою свідомо та критично підходять до цього процесу, зважають всі варіанти дій, і взагалі, намагаються отримати достатньо інформації про саму ситуацію невизначеності, для того, щоб прийняти правильне рішення. В іншому випадку вони воліють пере-



кладати відповідальність за прийняття рішень на інших людей, проявляючи несамостійність в прийнятті важливих рішень.

У дослідженні також враховувались особистісні фактори прийняття рішень, а саме «Раціональність» та «Готовність до ризику».

Серед особливостей самоуправління враховувались такі показники: «аналіз суперечностей» (3,5), «прогнозування» (4), «цілепокладання» (3,5), «критерії оцінки» (3), «прийняття рішень» (3,8), «самоконтроль» (3,2), «корекція» (3,2), а також інтегральний показник самоуправління (27).

У досліджуваних досить рівномірно виражені особливості самоуправління, проте згідно психодіагностичної шкали методики Н. М. Пейсахова, ці дані є нижчі середнього рівня, крім шкали «прогнозування». Тобто, загалом в групі досліджуваних занижений рівень самоуправління та його особливостей.

Щодо саморегуляції, то в даному дослідженні, крім загального рівня саморегуляції (27,5), фігурували такі змінні: як «планування» (5,2), «моделювання» (5), «програмування» (5,4), «оцінка результатів» (5,8), «гнучкість» (6,1) і «самостійність» (4,7).

При дослідженні мотиваційних установок, окрім мотивації досягнення успіху, були використані методики «Соціально-психологічні установки в мотиваційній сфері» та шкала «Мотивація уникнення невдач». Перша досліджує такі установки: «альтруїзм» (4,5), «егоїзм» (3,2), «процес» (5,3), «результат» (4,7), «свобода» (5), «влада» (2,9), «праця» (4,2), «гроші» (1,7).

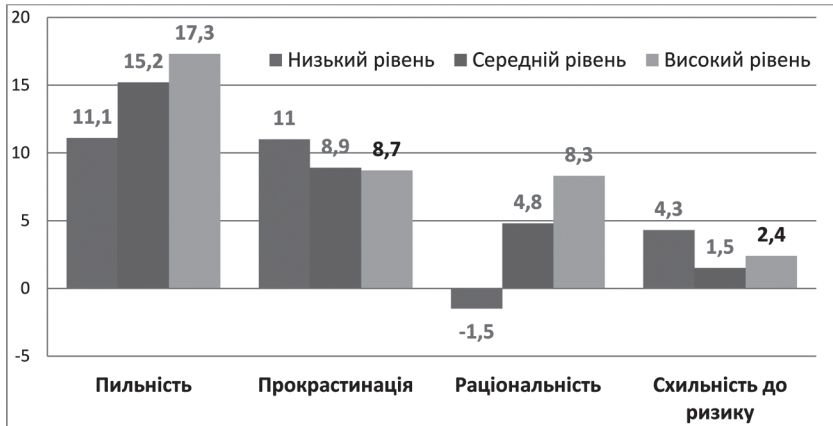
Виявилось, що серед досліджуваних найбільш вираженою є установка на процес, далі на результат, альтруїзм і працю. Це означає, що для більшості досліджуваних є цікавим сам процес виконання їхньої діяльності, при цьому вони не забувають про результативність, а також схильні безкорисливо допомагати іншим. Цікаво, що в досліджуваній групі зовсім мало виражена орієнтація на гроші, а також занижені показники прагнення до влади та егоїзму. Тобто корисливі мотиваційні установки меншою мірою притаманні досліджуваній групі.

Аналіз мотивації уникнення невдач показав, що в досліджуваній групі переважає середній рівень мотивації уникнення (65%) і майже однаково представлені особи з низьким (16,25%) та високим рівнем мотивації уникнення невдач (18,75%).

При порівнянні особливостей прийняття рішень в досліджуваних з різним рівнем мотивації досягнення за критерієм Шеффе було виявлено статистично значущі відмінності між групами за

такими шкалами, як «пильність», «прокрастинація», «раціональність» та «схильність до ризику» (при  $p < 0,05$ ).

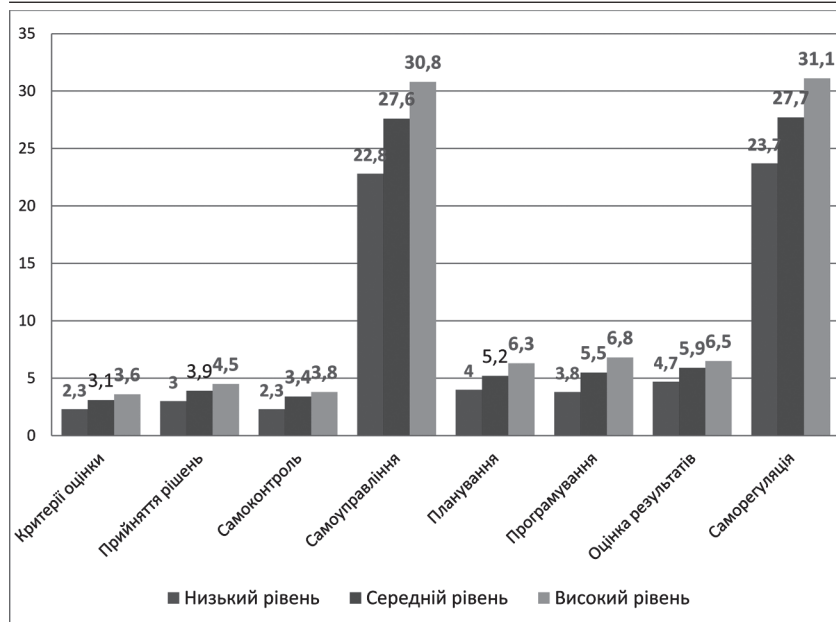
Показники пильності та раціональності є найвищими в осіб з високою мотивацією досягнення, далі середній і низький рівень відповідно, а прокрастинація та схильність до ризику, навпаки, є найбільшими в осіб з низьким рівнем мотивації досягнення (Рис. 1).



*Рис. 1. Середні значення особливостей прийняття рішень в осіб з різним рівнем мотивації досягнення*

Відповідно особи з високою мотивацією досягнення вирізняються особливою схильністю до осмисленого способу прийняття рішень та раціонального аналізу альтернатив, тоді як особи з низькою мотивацією досягнення є більш ризикованими в прийнятті рішень та часто вдаються до прокрастинації, як стратегії прийняття рішень.

За результатами порівняльного аналізу можна стверджувати, що особи з високою мотивацією досягнення успіху набагато краще вміють управляти собою та регулювати свою поведінку, порівняно з особами з низьким та середнім рівнем мотивації досягнення. Вони також значно вправніші у плануванні та прийнятті рішень, тобто можуть переходити від плану до дій, вміють адекватно оцінювати результати власної діяльності, більше того, вони самі здатні ставити критерії для їх оцінки. Такі особи найкраще, порівняно з середнім та низьким рівнем вираженості мотивації досягнення, продумують способи своїх дій для досягнення поставлених цілей і контролюють те, як іде виконання плану в реальному спілкуванні, поведінці і діяльності (Рис. 2).



**Рис. 2. Середні значення за методикою на визначення особливостей самоуправління та саморегуляції в осіб з різним рівнем мотивації досягнення успіху**

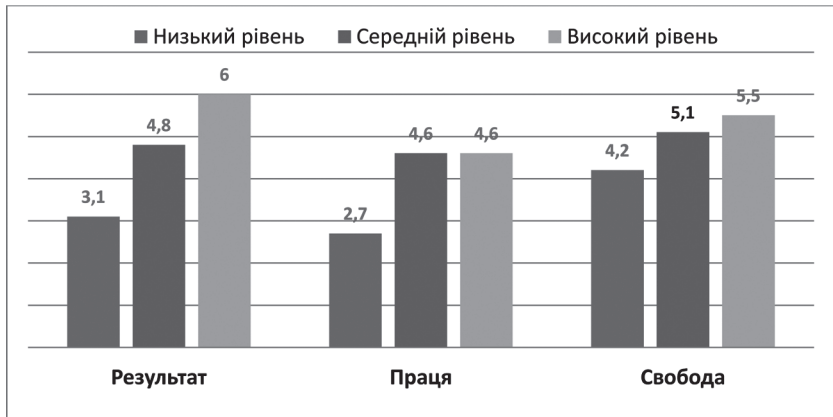
Однак порівняльний аналіз не виявив відмінностей між групами за такими шкалами, як «аналіз суперечностей», «прогнозування», «цілепокладання», «корекція», «моделювання», «гнучкість» та «самостійність». Отже, за цими показниками досліджувані, мотивовані на досягнення успіху, особливо не відрізняються від осіб, які не мають вираженої такої мотиваційної установки.

Що стосується інших досліджуваних мотиваційних установок, то були виявлені відмінності між групами в прагненні до свободи, орієнтації на результат і установки на працю (Рис. 3).

Найбільш суттєво відрізнялися особи з низьким рівнем мотивації досягнення, в них менше проявляється бажання працювати, а також досягати результату в роботі, такі особи менше цінують свободу, їм комфортно працювати в регламентованих умовах.

Також було виявлено відмінності в навчальній успішності в осіб з різним рівнем мотивації досягнення. В осіб із низьким рів-

нем середній бал успішності дорівнює 3,9 балів за п'ятибальною шкалою, в осіб з середнім рівнем – 4,4 бали, а з високим рівнем мотивації досягнення – 4,7 балів. Статистично значущі відмінності є між першою і другою групою та першою і третьою. Тобто, особи з високою мотивацією досягнення мають кращі результати в навчальній діяльності, порівняно з середнім і низьким рівнем мотивації досягнення.

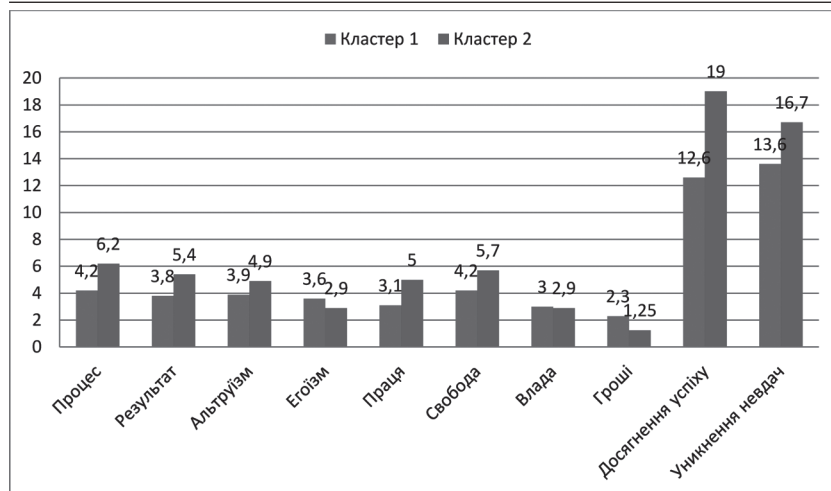


*Рис. 3. Середні значення за методикою на визначення мотиваційних установок в осіб з різним рівнем мотивації досягнення успіху*

З метою виділення груп осіб з різними мотиваційними установками, в тому числі з мотивацією на досягнення успіху, було використано кластерний аналіз методом К-середніх.

Внаслідок аналізу було виділено два кластери. До першого кластера ввійшли 36 осіб, що становить 45% досліджуваних (коректність класифікації – 100%). Цю групу можна охарактеризувати як осіб з нижчим рівнем умовно позитивних мотиваційних установок (процес, результат, альтруїзм, праця, свобода, успіх, уникнення невдач) та вищим рівнем умовно корисливих установок (егоїзм та гроші).

Відповідно другий кластер сформували 44 особи (55% досліджуваних) (коректність класифікації – 100%), з протилежними вираженнями установками в мотиваційній сфері – вищі значення за шкалою «процес», «результат», «альтруїзм», «праця», «свобода», «досягнення успіху», «уникнення невдач», нижчі за шкалою «егоїзм» та «гроші». Середні значення по кластерах за кожною шкалою зображено на рис. 4.



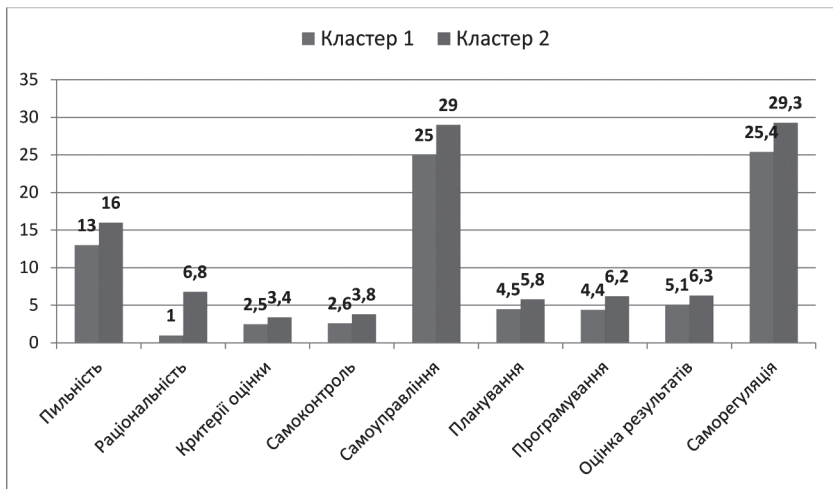
**Рис. 4. Середні значення за мотиваційними установками в кожному кластері**

Найбільш значимі відмінності між шкалами, які формують виділені кластери, спостерігаються за шкалою «досягнення успіху», «процес», «результат», «праця» та «свобода». Проте за шкалою «влада» середні значення в обох кластерах є практично однаковими.

Для того, щоб зробити висновки про різницю в особливостях прийняття рішень, самоуправління та саморегуляції між досліджуваними з різними мотиваційними установками, було використано Т-критерій Ст'юдента.

У результаті порівняльного аналізу було виділено статистично значимі відмінності за такими шкалами: «пильність» (6,3), «раціональність» (6,3), «критерії оцінки» (3,4), «самоконтроль» (4), «самоуправління» (2,8), «планування» (2,8), «програмування» (5), «оцінка результатів» (3,6), «саморегуляція» (3,5), а також віком (3), спеціальністю (-3,5), курсом навчання (3,1) та середнім балом успішності (4) (при  $p < 0,01$ ). Середні значення за цими шкалами зображено на рис. 5.

Отже, досліджувані, що увійшли до першого кластера, тобто мають виражені корисливі установки, гроші та егоїзм, та нижчі показники за іншими мотиваційними установками, мають статистично значущі нижчі результати за всіма виділеними шкалами методик на дослідження особливостей прийняття рішень, самоуправління та саморегуляції.



**Рис. 5. Середні значення за показниками особливостей прийняття рішень, саморегуляції і самоуправління**

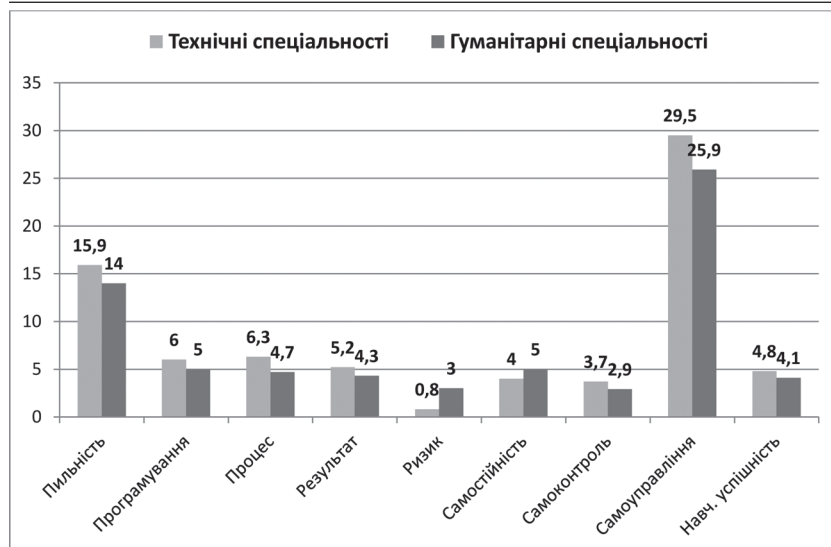
Відповідно осіб, що входять до другого кластера з орієнтацією на успіх, працю, результат, процес та свободу, можна охарактеризувати як раціональних, критичних у виборі альтернатив та прийнятті рішень, з високим рівнем самоуправління та саморегуляції.

Крім описаних вище результатів, до першого кластера також входять особи молодші за віком з нижчою навчальною успішністю, а до другого, відповідно, навпаки – старші та з вищою навчальною успішністю.

Отже, відмінності в мотиваційних установках відображаються також і на особливостях прийняття рішень, самоуправління та саморегуляції.

Оскільки в дослідженні брали участь студенти різних спеціальностей, було цікаво розглянути відмінності в особливостях прийняття рішень серед студентів гуманітарного і технічного напрямку. Для цього було використано Т-критерій Ст'юдента.

Порівняльний аналіз показав, що існують значимі відмінності за шкалою «пильність» (3), «програмування» (2,8), «процес» (3,8) та навчальною успішністю (6,7) (при  $p < 0,01$ ). Деяко менші відмінності спостерігаються за шкалою «готовність до ризику» (-2,5), «самостійність» (-2,4), «самоконтроль» (2,3), «самоуправління» (2,2) і «результат» (2,1) (при  $p < 0,05$ ). Середні значення за цими показниками зображено на рис. 6.



*Рис. 6. Середні значення соціально-психологічних особливостей студентів технічних та гуманітарних спеціальностей*

Тому аспірантів технічних спеціальностей можна вважати більш конструктивними в процесі прийняття рішень, схильними самостійно програмувати та контролювати свої дії, з вищим рівнем самоуправління, більшою орієнтацією на процес і результат, а студентів гуманітарного спрямування з більшою готовністю ризикувати і приймати рішення в ситуаціях невизначеності.

**Висновки.** Теоретичний аналіз проблеми прийняття рішень показав, що це цілеспрямований акт вибору способу дій, спрямований на розв’язання проблемної ситуації, на основі усвідомлення певної мети в системі діяльній активності. Мотив досягнення успіху виступає в цьому процесі як кінцева мета, як вектор, що спрямовує та спонукає людину до конкретних дій, і, як наслідок, до певного способу прийняття рішень.

За допомогою порівняльного аналізу були виявлені відмінності між групами осіб з високим, середнім та низьким рівнем мотивації досягнення успіху. В результаті кластерного аналізу було виділено дві групи осіб з різними мотиваційними установками та порівняння їхніх особливостей прийняття рішень, самоуправління і саморегуляції.



Порівняльний аналіз показав, що показник пильності має відмінності у всіх трьох групах з різним рівнем мотивації досягнення успіху. Найконструктивніше приймають рішення особи з високим рівнем мотивації досягнення, менш критично до цього процесу ставляться люди з середнім рівнем мотивації досягнення, а особи з низьким рівнем не схильні детально осмислювати альтернативи, для того, щоб прийняти правильне рішення.

За результатами порівняльного аналізу були виявлені значимі відмінності в раціональності прийняття рішень серед осіб з високим, середнім та низьким рівнем мотивації досягнення успіху.

Результати порівняльного аналізу показали, що ризикувати і відкладати прийняття рішень характерно для осіб з низьким рівнем мотивації досягнення. В них також найменше розвинені особливості саморегуляції та самоуправління, найнижчий рівень орієнтації на результат, працю і свободу, а також найнижча навчальна успішність.

Також спостерігалися відмінності між аспірантами технічних і студентами гуманітарних спеціальностей. Перші більш конструктивні в прийнятті рішень, схильні самостійно програмувати та контролювати свої дії, з вищим рівнем самоуправління, більшою орієнтацією на процес і результат, а студенти гуманітарного спрямування виражають більшу готовність ризикувати і приймати рішення в ситуаціях невизначеності.

Кластерний аналіз дозволив виділити дві групи осіб – з високим рівнем умовно позитивних мотиваційних установок (процес, результат, праця, свобода, досягнення успіху, уникнення невдач та ін.) та з високим рівнем умовно корисливих установок (егоїзм, гроші). При порівнянні особливостей прийняття рішень, саморегуляції та самоуправління між цими групами, було виявлено, що особи, які мають розвинені позитивні мотиваційні установки є більш раціональними і конструктивними в прийнятті рішень, мають вищий рівень самоуправління і саморегуляції та їх компонентів, порівняно з особами із розвиненими установками на егоїзм та гроші.

Отже, внаслідок теоретичного аналізу і проведеного емпіричного дослідження можна вважати, що особи з різним рівнем мотивації досягнення успіху по-різному приймають рішення, надають перевагу відмінним стратегіям прийняття рішень, і є в різній мірі раціональними та ризикованими.

**Практичне використання отриманих результатів і перспективи подальших досліджень.** Проведений аналіз особливостей прийняття рішень в осіб з мотивацією досягнення успіху дозволяє сформулювати перелік рекомендацій для практичного засто-

сування результатів дослідження. По-перше, результати можуть бути корисними для широкого загалу людей, в яких виникають труднощі з прийняттям щоденних рішень. При цьому, сформувавши в себе мотиваційну установку на досягнення успіху, вони, таким чином, підвищать імовірність раціональнішого та конструктивнішого прийняття рішень. Сприятиме прийняттю рішень також орієнтація на процес, результат, працю і свободу, а мотиваційна установка на збагачення і егоїзм негативно позначається як на прийнятті рішень, так і на саморегуляції та самоуправлінні особистості.

З цієї ж причини дана робота може викликати інтерес для практичних психологів, які працюють з людьми з проблемами прийняття рішень. Крім того, важливо також зацентрувати увагу на тому, що відкладання прийняття рішень, іншими словами схильність до прокрастинації, негативно позначається як на особливостях саморегуляції і самоуправління, так і на мотивації досягнення успіху.

Також результати можуть бути важливими для організаційних психологів, які займаються профорієнтацією і профвідбором, або менеджерів по персоналу. Оскільки результати показали, що особи з високою мотивацією досягнення успіху конструктивніше і раціональніше приймають рішення, мають вищі показники самоуправління і саморегуляції, то відповідно такі особи краще працюватимуть на керівних посадах, зможуть свідомо і критично аналізувати варіанти дій та відповідально приймати рішення, результати яких матимуть вплив не лише на них особисто, але й на інших працівників і всю компанію загалом.

#### Список використаних джерел

1. Канеман Д. Принятие решений в неопределённости : правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски. – Харьков : Гуманитарный центр, 2005. – 632 с.
2. Карпов А.В. Психология принятия решений в профессиональной деятельности: учебное пособие / А.В. Карпов. – Ярославль : Ярославск. ун-т, 1991. – 152 с.
3. Козелецкий Ю. Психологическая теория решений / Ю. Козелецкий. – М. : Прогресс, 1979. – 504 с.
4. Колпаков В. М. Теория и практика принятия управленческих решений : учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. / В.М. Колпаков. – К. : МАУП, 2004. – 504 с.
5. Корнилова Т. В. Психология риска и принятия решений / Т.В. Корнилова. – М. : Аспект-Пресс, 2003. – 286 с.

6. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность / А.Н. Леонтьев. – М. : Смысл; Издательский центр «Академия», 2004. – 352 с.
7. Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія управління : посібник / Л.Е. Орбан-Лембрик. – К. : Академвидав, 2003. – 568 с.
8. Словарь / под. ред. А.В. Петровского // Психологический лексикон. Энциклопедический словарь в шести томах / Ред.-сост. Л.А. Карпенко. Под общ. ред. А.В. Петровского. – М.: ПЕР СЭ, 2005. – 251 с.
9. Чернобровкін В.М. Психологія прийняття педагогічних рішень / В.М. Чернобровкін. – Луганськ : Альма-матер, 2006. – 416 с.

#### **Spysok vykorystanyh dzherel**

1. Kaneman D. Prinjatje reshenij v neopredelennosti : pravila i predubezhdenija / D. Kaneman, P. Slovik, A. Tverski. – Har'kov : Gumanitarnyj centr, 2005. – 632 s.
2. Karpov A.V. Psihologija prinjatija reshenij v professional'noj dejatel'nosti: uchebnoe posobie / A.V. Karpov. – Jaroslavl' : Jaroslavsk. un-t, 1991. – 152 s.
3. Kozeleckij Ju. Psihologicheskaja teorija reshenij / Ju. Kozeleckij. – М. : Progress, 1979. – 504 s.
4. Kolpakov V. M. Teorija i praktika prinjatija upravlencheskih reshenij : ucheb. posobie. – 2-e izd., pererab. i dop. / V.M. Kolpakov. – К. : МАUP, 2004. – 504 s.
5. Kornilova T. V. Psihologija riska i prinjatija reshenij / T.V. Kornilova. – М. : Aspekt Press, 2003. – 286 s.
6. Leont'ev A.N. Dejatel'nost'. Soznanie. Lichnost' / A.N. Leont'ev. – М. : Smysl; Izdatel'skij centr «Akademija», 2004. – 352 s.
7. Orban-Lembryk L.E. Psihologija upravlinnja : posibnyk / L.E. Orban-Lembryk. – К. : Akademvydav, 2003. – 568 s.
8. Slovar' / pod. red. A.V. Petrovskogo // Psihologicheskij leksikon. Jenciklopedicheskij slovar' v shesti tomah / Red.-sost. L.A. Karpenko; Pod obshh. red. A.V. Petrovskogo. – М.: PER SJe, 2005. – 251 s.
9. Chernobrovkin V.M. Psihologija pryjnjjattja pedagogichnyh rishen' / V.M. Chernobrovkin. – Lugans'k : Al'ma-mater, 2006. – 416 s.

*Received November 10, 2016*

*Revised December 11, 2016*

*Accepted January 15, 2017*