

Всеукраїнська Асамблея докторів наук із державного управління
у рамках роботи Видавничої групи «Наукові перспективи»

«Наукові інновації та передові технології»

*(Серія «Управління та адміністрування», Серія «Право»,
Серія «Економіка», Серія «Психологія», Серія «Педагогіка»)*

Випуск № 7(47) 2025

Київ – 2025



ISSN 2786-5274 Print

УДК 001.32:1 /3/(477)(02)

DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-5274-2025-7\(47\)](https://doi.org/10.52058/2786-5274-2025-7(47))

**«Наукові інновації та передові технології» (Серія «Управління та адміністрування»,
Серія «Право», Серія «Економіка», Серія «Психологія», Серія «Педагогіка»):
журнал. 2025. № 7(47) 2025. С. 1974**

*Рекомендовано до друку Президією Всеукраїнської Асамблеї докторів наук з державного управління
(Рішення від 07.07.2025, № 5/7-25)*

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 24962-14902Р від 13.09.2021 р.*

*Журнал видається за наукової підтримки: Інституту філософії та соціології Національної Академії Наук
Азербайджану (Баку, Азербайджан), громадської організації «Асоціація науковців України», громадської організації
«Християнська академія педагогічних наук України» та громадської організації «Всеукраїнська асоціація педагогів і
психологів з духовно-морального виховання».*



**Згідно наказу Міністерства освіти і науки України від 30.11.2021 № 1290
журналу присвоєно категорію "Б" із права**

**Згідно наказу Міністерства освіти і науки України від 01.02.2022 № 89
журналу присвоєно категорію "Б" із педагогіки**

**Згідно наказу Міністерства освіти і науки України від 07.04.2022 № 320 журналу
присвоєно категорію "Б" із економіки та державного управління**

**Згідно наказу Міністерства освіти і науки України від 20.06.2023 № 768 журналу
присвоєно категорію "Б" зі спеціальностей 073 - менеджмент, 076 – підприємництво
та торгівля, 015 - професійна освіта**

**Згідно наказу Міністерства освіти і науки України від 23.08.2023 № 1035 журналу
присвоєно категорію "Б" зі спеціальності 053 - психологія**



*Наукове видання включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus, міжнародної пошукової системи Google Scholar та
до міжнародної наукометричної бази даних Research Bible.*

*Журнал заснований з метою розвитку вітчизняного наукового потенціалу у галузях державного управління,
права, економіки, психології, педагогіки та його інтеграції у світовий науковий простір, шляхом оприлюднення
результатів наукових досліджень.*

Головний редактор:



Романенко Євген Олександрович — доктор наук з державного управління, професор, Заслужений юрист України, полковник Центрального науково-дослідного інституту Збройних Сил України, Президент громадської наукової організації «Всеукраїнська асамблея докторів наук з державного управління» (Київ, Україна)





- Підлісний Ю.А.** 1327
ПСИХОЛОГІЧНЕ ВІДНОВЛЕННЯ, РЕАБІЛІТАЦІЯ ТА РЕІНТЕГРАЦІЯ ВІЙСЬКОВОСЛУЖБОВЦІВ – УЧАСНИКІВ БОЙОВИХ ДІЙ
- Рева О.М., Сергєєнкова О.П., Іваскевич О.В.** 1336
СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНА АДАПТИВНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ РОДИН У КРИЗОВИХ УМОВАХ: ПОРІВНЯЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ
- Сарабун О.Б., Гнатко М.М., Маліцький В.К.** 1345
ПСИХОФІЛОСОФІЯ ОСОБИСТОСТІ: ПОШУК ЦІЛІСНОГО РОЗУМІННЯ ЛЮДИНИ
- Саннікова О.П., Санніков О.І.** 1354
ДЕТЕРМІНАЦІЯ АКТИВНОСТІ ОСОБИСТОСТІ В СИТУАЦІЇ ВИБОРУ
- Сахарова К.О.** 1369
ГЕНДЕРНА СПЕЦИФІКА ПСИХОПАТОЛОГІЧНИХ МЕХАНІЗМІВ ПРИ ДИСОЦІАЛЬНОМУ ТА АНТИ-СОЦІАЛЬНОМУ РОЗЛАДІ ОСОБИСТОСТІ
- Сергєєнкова О.П., Цюман Т.П., Справцева К.С.** 1382
ПСИХОЕДУКАЦІЯ ВРАЗЛИВИХ ВЕРСТВ НАСЕЛЕННЯ З ВИКОРИСТАННЯМ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ У ВОЄННИЙ ЧАС
- Татарченко О.Б.** 1393
СУЧАСНІ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ НА РОЗВИТОК ОСОБИСТОСТІ ТА СУСПІЛЬСТВА
- Філоненко В.М., Шиліна А.А.** 1407
СОЦІАЛЬНИЙ ІНТЕЛЕКТ ТА ВІДЧУЖЕННЯ МОРАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ СИЛ БЕЗПЕКИ ТА ОБОРОНИ
- Черчик Л.М., Малімон Л.Я.** 1421
УПРАВЛІНСЬКІ КОМПЕТЕНТНОСТІ ЯК ОСНОВА САМО- -МЕНЕДЖМЕНТУ КЕРІВНИКІВ В СИСТЕМІ ПУБЛІЧНОЇ СЛУЖБИ



УДК: 159.923

[https://doi.org/10.52058/2786-5274-2025-7\(47\)-1354-1368](https://doi.org/10.52058/2786-5274-2025-7(47)-1354-1368)

Саннікова Ольга Павлівна доктор психологічних наук, професор, Заслужений діяч науки і техніки України, професор кафедри загальної та диференційної психології, Державний заклад «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського», м. Одеса, <https://orcid.org/0000-0003-3961-2103>

Санніков Олександр Ілліч доктор психологічних наук, професор, професор кафедри теорії та методики практичної психології, Державний Заклад «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського», м. Одеса, <https://orcid.org/0000-0002-6743-0182>

ДЕТЕРМІНАЦІЯ АКТИВНОСТІ ОСОБИСТОСТІ В СИТУАЦІЇ ВИБОРУ

Анотація. Розглядається мотивація як детермінанта поведінки, як сукупність рушійних сил, які спонукають активність особистості до діяльності прийняття рішень і задають межі й форми поведінки в ситуації вибору; мотивація як спрямованість, що орієнтована на досягнення строго певних цілей при прийнятті рішень. Рушійними силами розвитку є внутрішні й зовнішні чинники, які направляють зміни в особистості. Основними рушійними силами вважаються власна активність людини та ті протиріччя, які виникають у процесі її взаємодії з навколишнім середовищем. Слабка розробленість проблеми мотивації особистості, яка приймає рішення, спонукання до цієї діяльності зумовили вибір **мети** даної статті – пошук детермінаційних тенденцій мотивації стосовно активності особистості в процесі прийняття рішень. Завдання спрямовані на: уточнення змісту понять «мотив», «спонукання»; розкриття їх детермінаційних функцій та характеристик; визначення місця й ролі мотивації в психологічній системі прийняття рішень особистістю. Мотивація в ситуації вибору й прийняття рішень виступає джерелом активності особистості та її властивостей

Теоретично визначено та емпірично виділено комплекс стійких біполярних властивостей-ознак особистості, що найбільше яскраво виявляються в ситуації прийняття рішень: догматичність, ригідність – імпульсивність; ризикованість (схильність до ризику) – передбачливість, далекоглядність; нерішучість – самостійність, незалежність; авантюризм (схильність до авантюризму) – розсудливість, докладність.

Встановлено, що мотив виступає однією із детермінант, що змушує виявляти активність особистості в досягненні бажаної мети її вибору в конкретних умовах, а усвідомлення є ініціюючим початком діяльності прийняття рішення. До



основних функцій спонукання до прийняття рішення відносяться такі: забезпечення мотиваційної готовності особистості до вибору; фокусація спрямованості особистості на досягнення мети; забезпечення аналізу й вибору технологій та способів дій, які необхідні для реалізації прийнятого варіанту рішення.

Ключові слова: детермінація, мотив, мотивація, прийняття рішення, вибір, особистість, активність, ситуація вибору.

Sannikova Olga Pavlivna Doctor of Psychology, professor, Honored Worker of Science and Technology of Ukraine, professor of General and Differential Psychology Department, State institution «South Ukrainian National Pedagogical University named after K. D. Ushinsky», Odesa, <https://orcid.org/0000-0003-3961-2103>

Sannikov Oleksandr Ilyich Doctor of Psychology, professor, professor of Theory and Methodology of Applied Psychology Department, State institution «South Ukrainian National Pedagogical University named after K. D. Ushinsky». Odesa, <https://orcid.org/0000-0002-6743-0182>

DETERMINATION OF PERSONALITY ACTIVITY IN A CHOICE SITUATION

Abstract. Motivation is considered as a determinant of behavior, as a set of driving forces that encourage the activity of an individual to decision-making activities and set the boundaries and forms of behavior in a choice situation; motivation as a direction that is focused on achieving strictly defined goals when making decisions. The driving forces of development are internal and external factors that direct changes in the personality.

The main driving forces are considered to be a person's own activity and the contradictions that arise in the process of their interaction with the environment. The weak development of the problem of motivation of a decision-making individual and the motivation encouraging to perform this activity determined the choice of the aim of this paper – the search for determining tendencies of motivation in relation to the activity of an individual in the process of decision-making.

The objectives are aimed at: clarifying the content of the concepts of «motive», «motivation»; revealing their determining functions and characteristics; determining the place and role of motivation in the psychological system of decision-making by an individual. Motivation in a situation of choice and decision-making is the source of personality activity and their properties

A complex of stable bipolar personality traits that are most clearly manifested in a decision-making situation has been theoretically determined and empirically identified: dogmatism, rigidity – impulsiveness; risk-taking (propensity to risk) –



prudence, foresight; indecisiveness – self-reliance, independence; adventurism (propensity to adventurism) – prudence, thoroughness.

It has been found out that the motive is one of the determinants that forces the individual to show activity in achieving the desired goal of their choice in specific conditions, and awareness is the initiating beginning of decision-making activity. The main functions of motivation to make a decision include the following: ensuring the motivational readiness of the individual to choose; focusing the individual's orientation on achieving the goal; ensuring the analysis and selection of technologies and methods of action that are necessary for the implementation of the decision made.

Keywords: determination, motive, motivation, decision-making, choice, personality, activity, choice situation.

Постановка проблеми. У сучасній психології мотивація діяльності розуміється як сукупність рушійних сил, яка спонукує особистість до здійснення певних дій. Рушійними силами розвитку є внутрішні й зовнішні чинники, які направляють зміни в особистості. Основними рушійними силами вважаються власна активність людини й ті протиріччя, які виникають у процесі її взаємодії з навколишнім середовищем.

Саме ці сили, чинники (фактори), як зовнішні (соціальне середовище, виховання, культурні традиції, матеріальні умови життя, взаємини з оточуючими людьми), так і внутрішні (спадковість, біологічні особливості, індивідуальна активність), направляють особистість на самопізнання, на саморозвиток і спонукують її усвідомлено або неусвідомлено робити вчинки.

При цьому встановлено, що зв'язок між окремими рушійними силами й діями особистості в ситуації вибору опосередкована дуже складною системою взаємодій, у результаті чого стає зрозуміло одмінне реагування в різних людей на однакові впливи з боку однакових рушійних сил.

Більше того, поведінка й дії, які виконує безпосередньо сама система, у свою чергу, також можуть впливати на реакцію особистості, на характеристики впливу, у результаті чого може мінятися як ступінь впливу, так і спрямованість поведінки, її організованість і стійкість, які викликаються цим впливом.

Саме мотивація, як процес спонукання до діяльності, задає межі й форми поведінки особистості в ситуації вибору й прийняття рішень; надає вибору й ухваленню рішення спрямованість, яка орієнтована на досягнення строго певних цілей [5]. Вплив мотивації на поведінку людини залежить від безлічі факторів і може індивідуально мінятися під впливом зворотного зв'язку з боку діяльності, насамперед, професійної.

Ускладнення професійної діяльності, розвиток і зміна самої особистості, висока динаміка соціотехнічних систем, де себе реалізує особистість, – це тільки такі причини, що обумовлюють зростаючий інтерес до проблеми мотивації різноманітних форм і видів діяльності, включаючи вибір і прийняття рішень особистістю (ОПР).



Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляд мотивації особистості як психологічного феномена сполучене з безліччю труднощів. Насамперед, це торкається термінологічної плутанини, що пов'язана із уживанням термінів «мотивація» і «мотив». У закордонній психології терміном «мотивація» позначається сукупність «детермінант поведінки». У мотиваційну сферу входять зовнішні й внутрішні спонукання (стимули, підкріплення, валентності, потреби, потяги, мотиви тощо); соціальні й біологічні спонукання (життєві цілі, ідеали, цінності, голод, спрага, самозбереження тощо); різні когнітивні змінні (мотив досягнення успіху, уникнення неуспіху, суб'єктивні ймовірності успіху й неуспіху та ін.) і власно спонукання ОНР [2; 3; 8].

Найчастіше дослідники розуміють мотивацію як процес детермінації активності особистості, або як формування спонукання до дії, до діяльності. Цим поняттям можна поєднувати що завгодно – мотивація детермінує й спонукує безліч явищ. Мотивацію зв'язують із потребами й мотивами, світоглядом людини й особливостями уявлень про себе, особистісними особливостями й функціональними станами, з переживаннями й прогнозом їх зміни, з очікуваними наслідками й оцінками інших людей [4].

Ще складніше визначається поняття «мотив». Аналіз публікацій, які присвячені мотиваційній проблематиці, показав їхню значну різноспрямованість. Дослідники відзначали, що роботи із проблеми мотивації майже не піддаються систематизації – настільки різні ті поняття, із приводу яких вживається термін «мотив». «Мотивом» називають самі різні психологічні феномени: уявлення й ідеї, почуття й переживання; потреби й потяги, спонукання й схильності; бажання й нужду, звички, думки й почуття боргу; морально-політичні установки й помисли; психічні процеси, стани й властивості особистості тощо. Будь-яку причину вчинку, яка стосувалася історичного або економічного розвитку людства, називали мотивом [2; 8].

Багатозначність поняття «мотив» уже не раз відзначалася в літературі. Первісне значення терміна зв'язувалося зі *спонукальною функцією мотиву*, коли мотив розумівся як ініціюючий початок діяльності. У сучасній психології він пов'язаний не тільки з функцією спонукання: мотив наділяється *функцією напрямку діяльності*, її регуляції, смислоутворюючою функцією, служить підґрунтям для вибору цілей, засобів і способів дії, енергитизує поведінку, виступає як кінцева мета поведінки або її джерело, міняє пороги реакції на стимули [4; 5; 7]. Такі відмінності в розумінні мотивів та їх функцій (а не тільки того, що може виступати як мотиви) не можна вважати випадковостями або наслідком омани авторів. За зазначеними відмінностями стоїть складна проблема пошуку джерел детермінації поведінки, у якій автори виділяють не тільки різні сторони й моменти породження діяльності, але намагаються описати й пояснити їх в існуючих поняттях, розширюючи або звужуючи їх зміст, не завжди беручи до уваги те, що одна функція мотиву не впливає з інший, а одне розуміння ніяк не пов'язане з іншим.



Аналіз наявних результатів емпіричних досліджень про процес породження діяльності дозволив виділити її першопричини (тобто те, заради чого здійснюється діяльність і що виступає перед суб'єктом діяльності як життєве завдання, яке відбивається у вигляді певних потреб). Далі, можна виділити такі психологічні утворення, у які переходять першопричини або які пов'язані з ними. Вони створюють в особистості спрямовану готовність до конкретного виду діяльності, що є основою для вибору цілей, засобів і способів дії (виступають як потреби). Нарешті, можна виділити те, що не тільки безпосередньо ініціює діяльність, але також підтримує її по ходу здійснення, при цьому забезпечує перехід від однієї дії до іншої й доводить діяльність до кінцевої мети. У теорії функціональних систем поведінка починається не з наявного мотиваційного порушення. Вона будується як компромісний розв'язок у результаті зіставлення мотивації, обстановочної афферентації й даних пам'яті. Саме ці обставини обумовлюють необхідність виділення особливого процесу формування мотиву як конкретного побудника, спонукальника діяльності.

Разом з тим, для більшості існуючих досліджень характерний вплив діяльнісного підходу, коли практично або не розглядають (не враховують) специфіку мотивації вибору, або інтерпретують її в контексті регуляції прийняття вольових рішень.

Мета статті. Слабка розробленість проблеми мотивації особистості, яка приймає рішення, спонукання ОПР до цієї діяльності й зумовили вибір *мети* даної статті – презентація результатів пошуку детермінаційних тенденцій мотивації стосовно активності особистості в процесі прийняття рішень. Основна мета дослідження визначила необхідність вирішення наступних завдань:

- уточнити зміст понять «мотив», «спонукання» і розкрити їхні детермінаційні функції та надати їх характеристику;
- виявити місце й роль мотивації в психологічній системі прийняття рішень особистістю;
- описати провідні мотиваційні властивості особистості, які пов'язані з особливостями прийняття рішень.

Виклад основного матеріалу. Найбільш адекватним цілям цієї статті представляється підхід, згідно з яким термін «мотив» закріплюється за стійкими утвореннями мотиваційної сфери у вигляді потреб, а для позначення конкретного ситуативного мотиваційного явища, який безпосередньо ініціює діяльність, використовується термін «спонукання». При такому розумінні мотив *виступає як причина поведінки, як його кінцева мета й підстава для вибору дій і формування їх змісту*, а спонукання є ініціюючим початком самої діяльності, прийняття рішень і окремих дій – саме такої форми й саме в даних конкретних умовах (зовнішніх і внутрішніх).

Термін «спонукання» достатньоє широко використовується в психології, але в основному як синонім поняття «мотив». Спроба обґрунтувати виділення спонукання як самостійного психологічного явища була зроблена ще в 1957 році,



але не одержала необхідної підтримки у психологів, хоча, очевидно, і зіграла свою роль у розрізненні підстав для вибору дій і конкретного початку, що спонукує.

На цей процес створення мотиву як конкретного спонукання до дії вказував ще С. Л. Рубинштейн, який розумів мотив як усвідомлене спонукання для певної дії. Спонукання формується по мірі того, як людина ураховує, оцінює, зважає обставини, у яких вона перебуває, й усвідомлює мету, яка перед ним встає: з відношення до них і народжується мотив у його конкретній змістовності, необхідної для реальної життєвої дії [3].

Функція спонукання полягає в побудові окремих моментів мотивації: готовності до діяльності, її спрямованості, виборі засобів і способів дії, вибору місця й часу дії, створення впевненості в успіху й правильності дії тощо. Саме цією обставиною зумовлене включення в процес мотивації таких явищ, як потреби, мотиви, емоції, світогляд, особистісні особливості й уявлення особистості про себе, свої здатності, прогноз змін середовища й наслідків дій, очікувані оцінки інших людей, внутрішні й зовнішні можливості, засоби діяльності й таке інше. Якщо в реальних умовах у силу якихось причин процес цілеутворення стає неможливим і мета не формується, то діяльність не починається, а мотив залишається в потенційному стані, підтримуючи готовність до дії. Із цього випливає, що ціль не просто дає напрямок дії, але й бере участь у формуванні спонукання до нього.

Звідси, у зміст мотиву включаються мета й програма діяльності, яка, у свою чергу, включає засоби виконання. Потенційні мотиви (мрії, ідеали) лише тоді стають реальними, коли одержують свої засоби реалізації, перетворюються в мотиваційні дії. Довільна форма таких дій дозволяє створювати спонукання до дій, не пов'язаних з актуальною потребою суб'єкта, представляючи собою по суті мотиваційний механізм вольової поведінки ОПР. Дія може виступати і як діяльність, якщо її змістом є тільки ця дія.

Втім, коли ті самі дії стають діяльністю, то вона набуває значення самостійного мотиву. Спостерігається відомий психологічний феномен – «зрушення мотиву на мету» – процес, що характеризується тим, що споконвічний мотив змінюється в ході виконання дії.

Таке відбувається, наприклад, тоді, коли діяльність, яка нам спочатку не подобається, поступово починає наповнюватися особливим (іншим) змістом, значимістю для ОПР, і в результаті ми прагнемо займатися цією діяльністю. Ті дії, які раніше служили для досягнення мети або цілей, підлеглих певному мотиву, набувають самостійного значення й від'єднуються від первісної мотивації. При цьому саме допоміжні цілі, на які дані дії були спрямовані, здобувають статус самостійного повноцінного мотиву.

Представляється доцільним розглянути також і *взаимопереход мотивів і властивостей* особистості. Відомо, що мотивами можна розуміти й потреби: а) сильно виражена потреба стає стійкою, домінує над іншими та може служити характеристикою особистості; б) властивості особистості можуть визначатися



силою мотивів, їх стійкістю. ОНР може характеризуватися в цих випадках фанатичністю, одержимістю, пристрасністю, загорілістю.

Між мотивацією й властивостями особистості передбачається стійкий двосторонній зв'язок: властивості ОНР впливають на особливості мотивації й виявляють надситуативну обумовленість поведінки. Так, на думку Є. П. Ільїна, найчастіше властивостями особистості стають способи, що воліються, що закріпилися й сформували мотиви поведінки й діяльності (стилі мотивації) [2]. Ці способи формування мотивів розділяють на екстернальні (характеризуються піддатливістю особистості до впливів ззовні) та інтернальні (характеризуються протидією впливам середовища й формуванням мотиву на основі власних спонукань).

Окрему групу утворюють мотиваційні властивості особистості, пов'язані з особливостями прийняття рішення: *примхливість, норовливість, самодурство, легкодумство, безвідповідальність, егоїстичність, користолюбство, самовпевненість, самовпевненість, свавілля, норовливість, діляцтво, безрозсудність*.

Дослідження, що проведені нами, дозволили виділити стійкі комбінації (комплекси) властивостей ОНР, що найбільше яскраво проявляються безпосередньо в ситуації прийняття рішень. Ці властивості-ознаки розглядаються як біполярні континууми [6]:

а) *догматичність, ригідність* на одному полюсі означеного континууму (опора на положення, яке суб'єкт вважає непорушною істиною, незмінною при всіх обставинах) – *імпульсивність* – на протилежному полюсі (прояв активності під впливом випадкових імпульсів, без розгляду можливих наслідків; квапливість у діях ухвалення рішення);

б) *ризикованість, схильність до ризику* (схильність до прийняття планів, рішень, які можуть привести до невдачі, рішень, що сполучені з небезпекою. Ризикована людина приймає рішення «наосліп», безоглядно, нерозважливо, навмання, наудачу) – *передбачливість, далекоглядність* (урахування при прийнятті рішення можливих наслідків. Завбачлива, далекоглядна людина ретельно планує свої дії й учинки; її програма відрізняється доскональністю, скрупульозністю);

в) *нерішучість* (наявність коливальних, необґрунтованих роздумів при прийнятті рішення (виборі засобу й способу задоволення потреби) – *самостійність, незалежність* (схильність до ухвалення рішення без сторонніх впливів і допомоги. Аналіз показника «самостійність» показав, що він утворений цілим шерегом складових властивостей ОНР і взаємопов'язаних психічних явищ: здатності до самоствердження, підтримки стабільності Я, здатності до самоконтролю, до уміння регулювати власну поведінку й емоційні реакції, уміння зберігати власну думку всупереч зовнішньому тиску, схильність брати на себе відповідальність за рішення і його наслідки, а не винити в них інших людей, об'єктивні обставини або долю);



г) *авантюризм* (планування вчинків, дій розраховуючи на випадковий успіх. Схильний до авантюризму – авантюрист). Протилежний полюс цього континууму – *розсудливість, докладність* (докладна, розсудлива людина – антипод авантюристові. Відрізняється обдуманістю вчинків, ретельно зважує всі «за» і «проти»). Таким чином, між мотивацією й властивостями особистості спостерігається двосторонній зв'язок: властивості особистості впливають на особливості мотивації, а особливості мотивації, закріпившись, стають властивостями особистості [5; 6].

Однак, далеко не все те, що характеризує особистість, позначається на її мотиваційній сфері (можна сказати й зворотнє: не всякі особливості процесу мотивації перетворюються у властивості особистості). Не всі мотиви є рисами; деякі з рис мають *мотиваційне (векторне)* значення, а інші мають більш інструментальне значення. Безумовно, до перших можна віднести такі особливості особистості, як рівень домагань, прагнення до досягнення успіху або уникнення невдачі, мотив аффіліації (схильність до спілкування з іншими людьми, до співробітництва з ними), або мотив відкидання (страх бути неприйнятним, відкинутим), агресивність (схильність вирішувати конфлікти шляхом використання агресивних дій) [7].

Аналіз робіт з вивчення ролі специфічної й неспецифічної мотивації в регуляції вибору особистості, показав можливість вирішення деякого класу так званих *закритих завдань*, у яких здійснюється *вибір з альтернатив*. Альтернативи звичайно задані, але потрібно їхній аналіз, часто на основі неочевидних критеріїв, при цьому немає єдиного або правильного рішення. Невідомим може виступати підґрунтя, прийняте в якості вирішального критерію при порівнянні альтернатив, або спосіб досягнення мети, коли метою є вибір «кращого» з можливих рішень. Другим постулатом в оцінці ролі мотивації особистості при реалізації вибору, пропонується розглядати в якості ОПР якусь ідеальну особистість. У якості третього підґрунтя – розглядати й трактувати рішення як *інтелектуальний процес*, тобто, рішення, які ухвалює людина, яка думає (здатна при необхідності змінити підстави вибору). Опора на існуючу класифікацію рішень відносить їх, або до вольових (і волюнтаристичних), або до емоційних, у тому числі імпульсивних), до інтелектуальних тощо. Така класифікація обумовлює необхідність розгляду специфічних особливостей усіх видів рішень у їхній своєрідності. Підміна ОПР «людиною думаючою» дозволила дослідникам перейти від розгляду підстав класифікації по виду діяльності до *інтелектуальних рішень*, виділення когнітивних орієнтирів їх прийняття, до розгляду процесів усвідомленої саморегуляції – значеннєвої регуляції розумової діяльності [5; 6].

Мінімізація впливу емоційної й вольової сфер особистості на прийняття рішення, наявність можливих варіантів вибору до завдань «закритого типу», може бути виправданим тільки в дослідницьких цілях при твердому контролі обмеженого числа факторів впливу. Разом з тим, така постановка питання суттєво звужує можливість різнобічного вивчення проблеми мотивації.



Інтелектуально опосередковані рішення (якщо вони розглядаються в контексті того чи того виду діяльності, або в якості самостійних одиниць активності особистості) лише частково розкривають особливості прийняття рішень, специфіку протікання цих процесів, послідовність і зміст етапів. Для розкриття особливостей індивідуально-мотиваційної регуляції вибору при моделюванні поведінки ОПР, необхідно коректний облік ролі емоційного й вольового компонентів психологічної системи прийняття рішень.

Подолання такого роду винятковості вивчення інтелектуальних виборів презентовано в роботах сучасних українських дослідників [4; 8]. За даними аналізу проведених досліджень, у поняття «імпульсивні» і «вольові» рішення вкладається принципово інший зміст. Крім того, для аналізу механізмів прийняття рішень вводяться такі поняття як «спосіб», «стиль», «тип дієвості», які розглядаються як синоніми, які в широкому сенсі позначають деякі стійкі формально-динамічні характеристики активного впливу особистості на середовище. При цьому вводиться наступне уточнення понять – під імпульсивним стилем дієвості розуміється схильність реалізовувати ситуативні тенденції, при мінімальному, як правило, обмірковуванні варіантів і наслідків своїх дій. Напроти, рефлексивно-вольовий стиль характеризується вираженою регуляцією дій, який опосередковує розгорнутим аналізом можливих способів досягнення мети. У цьому випадку справедливо говорити про поліфункціональну регуляцію дій прийняття й реалізації рішень [1].

Разом з тим, необхідно відзначити той факт, що будь-які зміни кількісних характеристик ситуації вибору проявляються в психологічних реакціях ОПР. Ці зміни відбиваються як в емоційних реакціях особистості на ситуацію вибору, так і в залученні вольового зусилля для їхнього вирішення. При гаданій логічній простоті ситуації прийняття рішень, варіювання умов і зміни в алгоритмі викликають миттєве розгортання емоційного (когнітивного, вольового) компонентів, або їх комбінації з домінуванням у свідомості ОПР варіанта рішення для ситуації конкретного типу. Необхідно відзначити, що виділені додаткові класифікаційні підстави лише відкривають шерег факторів, які ініціюють спонукання особистості до прийняття остаточного рішення.

Виклад основного матеріалу. В експерименті взяло участь 114 людей, магістранти спеціальності 053 «Психологія» ДЗ «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського. Вік обстежених – від 23 до 47 років. Усі обстежені мали досвід професійної діяльності (менеджери, педагоги, економісти, інженери, держслужбовці, підприємці, і т.п.). Для обробки результатів експерименту використовувався пакет статистичних програм IBM Statistics SPSS, версія 23.0. В обробці даних був використаний кількісний (кореляційний) і якісний аналіз (метод «профілів» і метод «асів»).

Для діагностики досліджуваних показників був сконструйований комплекс стандартизованих методик у складі: Опитувач прийняття рішень (Г. Айзенк); Мельбурнський опитувальник прийняття рішень (Л. Манн); Індикатор типу



особистості (К. Бриггс, І. Майерс); Тест упевненості в собі (В. Ромек); Шкала інтолерантності до невизначеності (Ст. Баднер); шкала SACS (Ст. Хобфолл); Методики виміру мотивації досягнення (А. Мехрабиан) [XX]; Диференціальна діагностика рішимості (О. П. Саннікова, О.І. Санніков). Результати кореляційного аналізу представлені в табл. 1.

Таблиця 1

**Значимі коефіцієнти кореляцій між показниками
мотивації та прийняття рішень**

Психодіагностичні методики	Показники	Мотив. досягнень, МДс
Опитувальник прийняття рішень	Ршч	361**
	Цлс	187*
Мельбурнський опитувальник прийняття рішень	Унк	-310**
	Пкр	-325**
	Пнв	-294**
Впевненість у собі	Ссм	334**
	ІсК	308**
Шкала інтолерантності до невизначеності	НрП	204*
SACS	УнД	-185*
Диференціальна діагностика рішимості	Рст	327**
	Рнз	375**
	Рдк	271*
	Рас	309**

Примітка: 1) нулі й коми опущені; 2) * – рівень значимості $p < 0,05$; ** – рівень значимості $p < 0,01$; 3) показник мотивації досягнення (А. Мехрабиан) – МДс; 4) показники мотивації аффіліації (А. Мехрабиан): ПрП – прагнення до прийняття, СтВ – страх відкидання; 5) показники прийняття рішень (Г. Айзенк): Ршч – рішучість, Цлс – цілеспрямованість; 6) показники Мельбурнського опитувача прийняття рішення (Л. Манн): Унк – уникнення, Пкр – прокрастинація, Пнв – зверхпильність; 7) показники впевненості в собі (В. Ромек): Ссм – соціальна сміливість, ІсК – ініціатива в соціальних контактах; 8) показники інтолерантності до невизначеності (Ст. Баднер): НрП – нерозв'язність проблеми; 9) показники Шкали SACS (Ст. Хобфолл): УнД – дії уникнення; 10) показники рішимості (О. П. Саннікова, О.І. Санніков): Рст – стрімкість, Рнз – самостійність, Рдк – докладність, Рас – асертивність.



У даному аналізі певний інтерес представляють результати взаємозв'язків показників мотивації й особистісних властивостей прийняття рішень (див. табл. 1). Найбільша кількість зв'язків й високий рівень значимості виявлено між більшістю показників прийняття рішень і показником мотивації досягнення (Мдс).

При цьому виявляються значимі додатні взаємозв'язки показника мотивації досягнення (Мдс): з рішучістю й цілеспрямованістю в прийнятті рішень (Ршч, Цлс); із соціальною сміливістю й ініціативою в соціальних контактах (Ссм, Іск); з нерозв'язністю проблеми (Нрп), в основному на 1% і 5% рівні значимості. Виділені значимі від'ємні взаємозв'язки показника мотивації досягнення (Мдс) з показниками уникнення, прокрастинації, зверхпильності (Унк, Пкр, Пнв), а також діями уникнення (Унд), на 1% і 5% рівні статистичної значимості.

Більш детальна оцінка взаємозв'язків мотивації досягнення й властивостей прийняття рішень може бути отримана за допомогою якісного аналізу наявних результатів обстеження.

Результати якісного аналізу. Показник мотивації досягнення (МДс) був використаний для виокремлення груп порівняння й аналізу якісних взаємин досліджуваних показників мотивації й прийняття рішень. Мотивація досягнення, на думку Г. Меррея, виражається в потребі долати перешкоди й домагатися високих показників у професійній діяльності, суперничати з іншими, самовдосконалюватися, реалізовувати свої таланти та ін. Даний тест призначено для діагностики двох мотивів особистості: прагнення до успіху й мотиву уникнення невдачі.

Значення показника мотивації досягнення були розбиті на 4 кварталя розподілу.

Обстежені, значення яких потрапили в 1 квартал, утворювали групу з низьким рівнем мотивації досягнень (МДс-, $n = 19$), а обстежені, значення яких потрапили в 4 квартал – групу з високим рівнем мотивації досягнень (МДс+, $n = 27$).

Порівняння показників особистісних факторів прийняття рішень (за даними методики Г. Айзенка) у виділених групах (МДс+, МДс-) показує найбільшу відмінність у значеннях показників рішучості (Ршч) і цілеспрямованості (Цлс).

Високий рівень мотивації досягнень (МДс+) характеризує цілеспрямовану особистість, яка зосереджена на формуванні ефективних рішень, продумує шляхи вирішення виникаючих протиріч, конструктивно й легко вирішує проблеми.

Аналіз профілів Мельбурнського опитувальника ухвалення рішення (МОПР) у групах з різним рівнем мотивації досягнення (МДс+, МДс-) показує, що рівень мотивації значно впливає на показники (Хат) уникнення, (Пркр) прокрастинації й зверхпильності (Унк, Пкр, Пнв). Представники групи МДс+ не



намагаються уникнути ситуації вибору або відкласти «на потім» прийняття рішень, а також не звертають уваги на несуттєві факти.

Представники групи Мдс- багато уваги приділяють дріб'язкам, постійно відволікаються й відкладають або зовсім перекладають прийняття своїх рішень на інших.

Аналіз профілів індикатору типу особистості (за даними методики MBTI) показує, що рівень мотивації досягнення є істотним для успішності екстравертованих особистостей, яким для активних дій необхідний поштовх у вигляді зовнішнього мотиву.

Для представників з інтровертованим типом особистості рівень мотивації досягнення не відіграє істотного впливу.

Порівняння профілів показників упевненості в собі (за методикою В. Ромека) свідчить про те, що особистість із високим рівнем мотивації досягнення (Мдс+) є досить сміливою, упевненою та ініціативною в налагодженні соціальних контактів.

Напроти, представники групи Мдс- проявляють зняковілість, боязкість, сором'язливість при встановленні соціальних контактів, випробовують дискомфорт (занепокоєння, страх), коли змушені обтяжувати інших своїми проханнями.

Як показує порівняльний аналіз профілів інтолерантності до невизначеності (за методикою Ст. Баднера), рівень мотивації досягнення суттєво впливає на нерозв'язність проблеми (Нрп). Особи з високим рівнем мотивації досягнення (Мдс+) прагнуть вирішувати складні завдання, вони не пасують перед труднощами, навіть у незвичній ситуації бачать можливість професійного розвитку й прояву своїх здатностей і навичок.

Напроти, представники групи Мдс- схильні сприймати незвичайні й складні ситуації скоріше як загрозові. Недолік інформації або її двозначність доставляють таким особам дискомфорт.

На рис. 1 презентовано профілі показників рішимості (за методикою О. П. Саннікової, О.І. Саннікова).

Аналіз профілів рішимості особистості в групах, які відрізняються рівнем мотивації досягнення (Мдс+, Мдс-) показує наступне: а) за формою кривої профілі наближаються до дзеркального відбиття один одного; б) рівень мотивації досягнення проявляється в ситуації прийняття рішень у гнучкості (Ргн), стрімкості (Рст), незалежності (Рнз), далекоглядності (Рдл), докладності (Рдк), асертивності (Рас) й толерантності (Ртн); в) за іншими показниками шкали істотних розбіжностей не спостерігається. Такі результати дозволяють стверджувати, що представники групи Мдс+ віддають перевагу раціональним моделям вибору, конструктивній моделі пошуку й прийняття рішень, відрізняються більш високим рівнем незалежності й самостійності, вираженою психологічною стійкістю, більшою мірою задоволенням якістю свого життя (суб'єктивним благополуччям), ніж представники групи Мдс-.

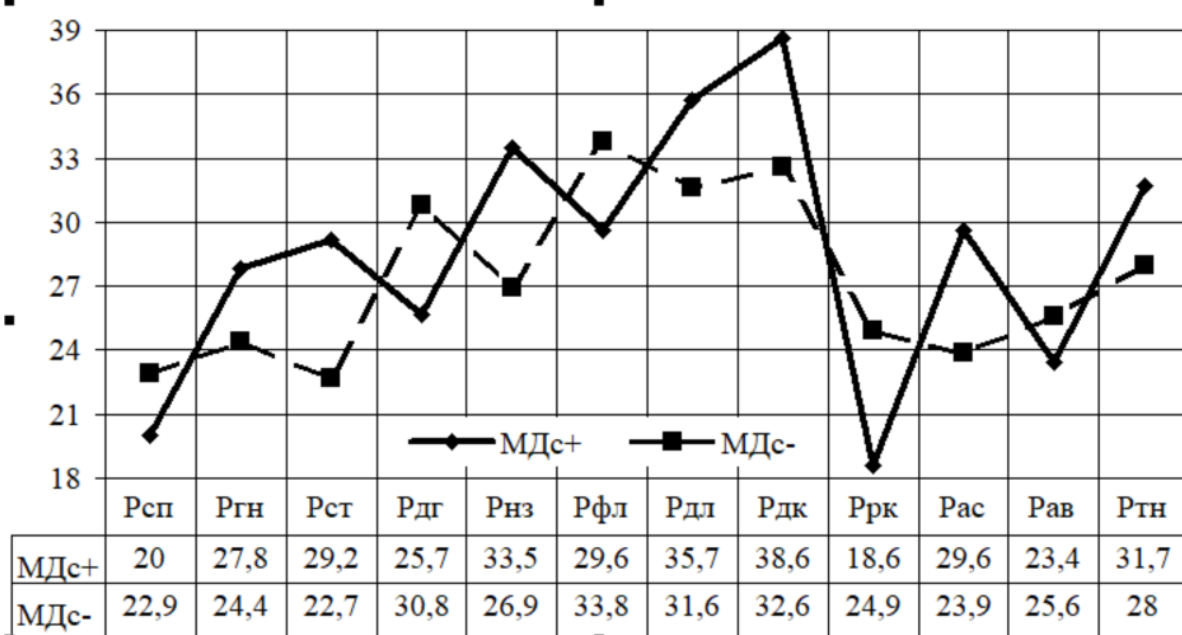


Рис. 1. Профілі показників рішимості (за даними методики ДДР) у групах, що відрізняються рівнем мотивації досягнення (Мдс+, Мдс-).

Примітка: Рсп – спонтанність у прийнятті рішень, Ргн – гнучкість, Рст – стрімкість, Рдг – догматичність, Рнз – самостійність, Рфл – рефлексивність, Рдл – далекоглядність, Рдк – докладність, Ррк – ризикованість, Рас – асертивність, Рав – авантюризм, Ртн – толерантність.

Проведений аналіз взаємозв'язків мотивації досягнення й властивостей прийняття рішень (рішимості) дозволяє зробити деяке узагальнення.

Висновки:

1. Побудова теорії прийняття рішень повинна враховувати результати емпіричних досліджень мотивації особистісного опосередкованого вибору. У якості підстави для такого узагальнення можуть виступати активність особистості, а також уявлення про ухвалення рішення як специфічного виду діяльності. Мотивація в ситуації вибору й прийняття рішень виступає джерелом активності особистості та її властивостей. Причому, у першу чергу в прийнятті рішення виявляються ті властивості особистості, які співвідносяться із сильними й стійкими мотивами. Ці властивості особистості в процесі прийняття рішень утворюють специфічні групи (стійкі континуальні комплекси), а саме такі, як ригідність – імпульсивність, схильність до ризику – передбачливість, нерішучість – упевненість у собі, залежність – самостійність, авантюризм – докладність.

2. Аналіз отриманих профілів показав, що кожна досліджувана група осіб – представників різних рівнів мотивації досягнення характеризується конкретною специфікою проявів у професійній діяльності, що обумовлено рівнем сформованості властивостей особистості, що супроводжують прийняття рішень і комплексами рис, які вони утворюють в означених видах діяльності.



Мотивація досягнення виконує функцію активного регулятора діяльності й поведінки особистості в ситуації прийняття рішень, що доводить її детермінаційну роль.

3. Виділені зв'язки мотивації досягнення з показниками рішимості показують, що мотивація досягнення значно впливає на процес розгортання активності особистості в ситуації прийняття рішення. Під впливом мотиваційної складової в особистості енергійніше відбувається формування актуальних цілей, обмірковування, прорахунки й вибір раціонального варіанта рішення з безлічі альтернатив. У нерозв'язності проблеми такі особистості бачать можливість самореалізації й подальшого розвитку.

4. У ситуації прийняття рішень особи з низьким рівнем мотивації досягнення більш орієнтовані на уникнення невдачі, ніж на успіх, схильні до багаторазового повторного аналізу вже вивіреного рішення задля пошуку відповідностей між усіма умовами, що спричиняє значні тимчасові витрати, і як наслідок, ухвалене рішення може втратити свою актуальність. Таким особистостям властива пильна увага до незначних дріб'язків, прагнення врахувати всі найменші невідповідності, а також відкладання рішень «на потім», а також перекладання відповідальності на інших.

Література:

1. Жердецька Л. Л. *Когнітивні стилі як чинник професійного становлення майбутніх психологів*: Дис. ... канд. психол. наук : 19.00.07. Івано-Франківськ, 2006. 193 с.
2. Ільїн Є. П. *Мотивація і мотиви* / передмова та примітки Т. В. Тадєсової. Тернопіль : Навчальна книга – Богдан, 2013. 512 с. URL : <https://filos.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/03/Motyvatsiia-i-motyvy-Ilin-YE..pdf>.
3. Карпюк Ю. Співвідношення потреб, стимулів, мотивів та мотивування у поведінці людини: аксіологічний аспект. *Науковий вісник МНУ імені В. О. Сухомлинського. Серія: Психологічні науки*. 2018. № 1 (19). С. 59-66. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmdups_2018_1_12.
4. Кісіль З. Р., Швець Д. В. Мотивація діяльності людини: Навчальний посібник у схемах, таблицях, коментарях. Одеса : Вид-во ОДУВС, 2023. 154 с. URL : <https://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/6937/1/Мотивація%20діяльності%20людини%20pdf.pdf>.
5. Санніков О. І. Мотивація та спонукання в дослідженнях прийняття рішень. *Наука і освіта*. 2014. № 11/СХХVІІІ. С. 190-197.
6. Саннікова О. П., Санніков О. І. Модель вибору професіонала: особистісний підхід. *Науковий журнал «Перспективи та інновації науки». Серія «Психологія»*. 2024. № 9(43). С. 644-660. Доступ : [https://doi.org/10.52058/2786-4952-2024-9\(43\)-644-660](https://doi.org/10.52058/2786-4952-2024-9(43)-644-660).
7. Санніков О. І., Срібна С. В. Мотивація й воля в регуляції прийняття рішень особистістю. *Вісник післядипломної освіти : збірн. наук. праць / НАПН України, Ун-т менедж. освіти. Вип. 15(44). Серія «Соціальні та поведінкові науки»*. Київ : АТОПОЛ ГРУП, 2021. С. 108-125. DOI: [https://doi.org/10.32405/2522-9931-2021-15\(44\)-108-125](https://doi.org/10.32405/2522-9931-2021-15(44)-108-125).
8. Portiana O.V. Theoretical and methodological aspects of cognitive styles research. *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 29. Kamianets-Podilskyi : Aksioma, 2015. P. 549-560.





References:

1. Zherdec"ka, L. L. (2006). Kohnityvni styli yak chynnyk profesijnoho stanovlennya majbutnix psyxolohiv [Cognitive styles as a factor in the professional development of future psychologists]. *Candidate's thesis*. Ivano-Frankivs"k [in Ukrainian].
2. Il"yin, Ye. P. (2013). *Motyvaciya i motyvy [Motivation and motives] / peredmov a ta prymitky T. V. Tadeyevoyi. Ternopil" : Navchal"na knyha – Bohdan [in Ukrainian]*.
3. Karpyuk, Yu. (2018). Spivvidnoshennya potreb, stymuliv, motyviv ta motyvuvannya u povedinci lyudyny: aksiolohichnyj aspekt [The relationship between needs, incentives, motives and motivation in human behavior: an axiological aspect]. *Naukovyj visnyk MNU imeni V. O. Sukhomlyns"koho – Scientific Bulletin of the V. O. Sukhomlynskyi MNU. Series: Psychological Sciences*. 1 (19), 59-66 [in Ukrainian].
4. Kisil", Z. R. & Shvec", D. V. (2023). *Motyvaciya diyal"nosti lyudyny: Navchal"nyj posibnyk u sxemax, tablycyax, komentaryax [Motivation of human activity: A textbook in diagrams, tables, comments]*. Odesa : Vyd-vo ODUVS [in Ukrainian].
5. Sannikov, O. I. (2014). Motyvaciya ta sponukannya v doslidzhennyax pryjnyattya rishen" [Motivation and incentives in decision-making research]. *Nauka i osvita – Science and education*. 11/CXXVIII, 190-197 [in Ukrainian].
6. Sannikova, O. P. & Sannikov, O. I. (2024). Model" vyboru profesionala: osobystisnyj pidxid [Model of professional choice: a personal approach]. *Naukovyj zhurnal «Perspektyvy ta innovaciyi nauky». Seriya «Psyxolohiya» – Scientific journal «Perspectives and innovations of science». Series «Psychology»*. 9 (43), 644-660 [in Ukrainian].
7. Sannikov, O. I. & Sribna, S. V. (2021). Motyvaciya j volya v rehulyaciyi pryjnyattya rishen" osobystystyu [Motivation and will in the regulation of decision-making by the individual]. *Visnyk pislyadyplomnoyi osvity : zbirn. nauk. prac" – Bulletin of postgraduate education: collection of scientific works / NAPN Ukrayiny, Un-t menedzh. osvity. Seriya «Social"ni ta povedinkovi nauky»*. 15 (44), 108-125 [in Ukrainian].
8. Portiana, O. V. (2015). Theoretical and methodological aspects of cognitive styles research. *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 / S.D. Maksymenko, L.A. Onufriieva (Eds). Issue 29, 549-560 [in Ukrainian]*.