

УДК 159.9.07

## ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ МОТИВОВАНИХ НА ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ ОСІБ

Олена САЗОНОВА

*Львівський національний університет імені Івана Франка,  
вул. Університетська, 1, м. Львів, Україна, 79000*

Емпірично проаналізовано особливості прийняття рішень в осіб з мотиваційною спрямованістю на досягнення успіху. Використано комплекс методик на визначення рівня мотивації досягнення та інших мотиваційних установок (уникнення невдач, орієнтація на процес, результат, свободу, працю), особистісних факторів і стратегій прийняття рішень, а також особливостей саморегуляції та самоуправління. Виявлено взаємозв'язки між мотивацією досягнення успіху й особливостями прийняття рішень, саморегуляції та самоуправління.

З'ясовано, що студенти з високим рівнем мотивації досягнення раціональніше та конструктивніше приймають рішення, ліпше вміють управляти собою та регулювати своєю поведінкою, порівняно з особами з низьким і середнім рівнем мотивації досягнення. Вони також схильні адекватно оцінювати результати власної діяльності, продумувати способи своїх дій для досягнення поставлених цілей і контролювати те, як виконується план.

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

**Формулювання проблеми.** Дослідження особливостей прийняття рішень – головна проблема сучасної психології в теоретичному та прикладному аспекті. Це пов'язано з тим, що прийняття рішень є важливим компонентом у структурі поведінки та діяльності особистості, бо 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.

У сучасному суспільстві виникають нові вимоги до особистості людини, якій протягом життя треба постійно робити складні вибори в ситуаціях невизначеності. Через швидкий ритм життя і надлишок інформації людям стає все важче зважувати всі варіанти для того, щоб ефективно приймати рішення. Тому важливо вивчати особистісні чинники прийняття рішень, а також вивчати і розвивати психологічні ресурси, які впливають на цей процес.

Процес прийняття рішень досліджують такі психологи: 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. А. Абульханова-Славська, А. В. Брушлинський, О. А. Конопкін та ін.), згідно з яким механізми й процеси діяльності треба розглядати як такі, що ініціює, виконує та регулює суб'єкт, бо він є його джерелом і відповідальним за власні дії.

На сучасному етапі розвитку психології прийняття рішень особливу увагу приділяють систематизації знань щодо психологічних особливостей особистості, які впливають на прийняті суб'єктом рішення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На підставі аналізу сучасної наукової літератури, яка присвячена дослідженню процесу прийняття рішення, можна констатувати, що цей процес вивчають в рамках окремих напрямів психології, де єдиної психологічної концепції й уявлення про чинники, які впливають на ефективне прийняття рішення, досі не сформовано. Крім загальної психології, процес прийняття рішень вивчає психологія управління, інженерна, когнітивна, соціальна психологія, психофізіологія, теорія ігор [8].

Загальноприйнятим є те, що процес прийняття рішень важливий на всіх рівнях опрацювання інформації та психічної регуляції в системі цілеспрямованої діяльності. В психологічній науці прийняття рішень традиційно розглядають як етап вольового акту, який пов'язаний з вибором цілі та способу дії.

Проблему прийняття управлінських рішень у різних аспектах активно досліджують зарубіжні, російські та вітчизняні вчені, опрацьовуючи структуру, моделі, види, форми, етапи прийняття рішень, чинники, які впливають на процеси прийняття рішень тощо [2, 4, 7]. Наукові здобутки в цій галузі можуть частково використовувати не тільки суб'єкти управлінської діяльності, а й будь-якої іншої сфери.

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

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

Ю. Козелецький в дослідженні прийняття рішення акцентує увагу не тільки на об'єктивних умовах, а й на особу, що приймає рішення. В його концепції є два головні поняття – суб'єктивна ймовірність вибору та поняття корисності (або цінності) вибору для суб'єкта. На думку Ю. Козелецького, особистість як регулятивна система відіграє певну роль у процесі прийняття рішення, але не є її вирішальним чинником [3].

Корнілова Т. В. досліджує процес прийняття рішень в умовах невизначеності, особистісну обумовленість виборів, як схильність чи стратегію приймати рішення. Сам процес прийняття рішень відбувається 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. Результат цього процесу – усвідомлене прийняття рішення як довільного вибору [5].

Прийняття рішення в діяльній концепції особистості – це керований суб'єктом процес формування дій, які спрямовані на розв'язання вихідного протиріччя ситуації,

усвідомивши мету, альтернативні засоби її досягнення та вибору певного способу дій. Головний детермінаційний чинник цього процесу – цілепокладання, сутність якого полягає у формуванні образу майбутнього результату й прийнятті цього образу як основи та напрямку дій [6].

Суб'єкт усвідомлює мету, 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 розглядають 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, яка відбувається в різних наукових галузях, допомагає концептуально розширити та систематизувати знання про специфіку процесу прийняття рішень і психологічні особливості, що впливають на прийняті рішення суб'єктом діяльності.

**Мета нашої праці** – дослідити особливості прийняття рішень в осіб з різним рівнем мотивації досягнення успіху.

**Методика та процедура дослідження.** У дослідженні брали участь 80 осіб, які навчаються в львівських вищих навчальних закладах. Серед респондентів були студенти гуманітарних спеціальностей (філософський, філологічний, юридичний та історичний факультети) (64%), а також аспіранти (36%) технічних спеціальностей (архітектури, будівництва, комп'ютерних технологій, автоматики та метрології, інформаційних технологій, енергетики, хімічних технологій та ін.). У групі досліджуваних дівчат – 64 особи, хлопців – 16. Вік досліджуваних коливається в межах 18–32 років, середній вік – 20,5 років.

В емпіричному дослідженні використали такі психодіагностичні методики:

- мельбурнський опитувальник прийняття рішень (Корнілова Т. В.);
- особистісні чинники 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.).

Провівши дослідження за методикою “Мотивація досягнення успіху”, можна виділити три групи з різним рівнем мотивації досягнення – *низьким, середнім і високим*. Серед досліджуваних найчастіше трапляються особи з середнім рівнем мотивації досягнення (59%), приблизно однакова кількість осіб з низьким (21%) і високим (20%) рівнем мотивації досягнення успіху.

Для дослідження стратегій прийняття рішень використовували методику “Мельбурнський опитувальник прийняття рішень”. Найпріоритетнішим серед них у досліджуваній групі є продуктивний стиль “Пильність” (14,7), який передбачає критичну оцінку альтернатив і психологічну готовність приймати рішення. Наступна за

популярністю – стратегія “Втеча” (11), яка свідчить про небажання приймати рішення, перекладання відповідальності на інших за прийняття рішень. “Прокрастинація” і “Надпильність” мають майже однакові середні значення серед учасників дослідження – 9,3 і 9,2, відповідно.

Серед досліджуваних найменш характерно вагатися в прийнятті рішень, сумніватися в успішності прийнятого рішення та відкладати прийняття рішень. Досліджувані свідомо та критично підходять до цього процесу, зважають всі варіанти дій, намагаються отримати достатньо інформації про саму ситуацію невизначеності для того, щоб прийняти правильне рішення. В іншому випадку вони воліють перекладати відповідальність за прийняття рішень на інших людей, виявляючи несамостійність у прийнятті важливих рішень.

Серед особливостей самоуправління враховували 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 з психодіагностичною шкалою методики Н. М. Пейсахова, ці дані нижче середнього, крім шкали “прогнозування”. Загалом у групі досліджуваних занижений рівень самоуправління та його особливостей.

Щодо саморегуляції, то в цьому дослідженні, крім загального рівня саморегуляції (27,5), фігурували такі змінні: “планування” (5,2), “моделювання” (5), “програмування” (5,4), “оцінка результатів” (5,8), “гнучкість” (6,1) і “самостійність” (4,7)

У дослідженні мотиваційних установок, крім мотивації досягнення успіху, використали методики “Соціально-психологічні установки в мотиваційній сфері” та шкалу “Мотивація уникнення невдач”. Соціально-психологічні установки в мотиваційній сфері досліджують: “альтруїзм” (4,5), “егоїзм” (3,2), “процес” (5,3), “результат” (4,7), “свобода” (5), “влада” (2,9), “праця” (4,2), “гроші” (1,7).

З’ясувалось, що серед досліджуваних найбільш вираженою є установка на процес, далі на результат, альтруїзм і працю. Це означає, що для більшості досліджуваних цікавий сам процес виконання їхньої діяльності, проте 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 менш притаманні досліджуваній групі.

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

Порівнюючи особливості прийняття рішень у досліджуваних з різним рівнем мотивації досягнення за критерієм Шеффе, виявили статистично значущі відмінності між групами за такими шкалами: “пильність”, “прокрастинація”, “раціональність” і “схильність до ризику” (при  $p < 0,05$ ).

Показники пильності та раціональності – найвищі в осіб з високою мотивацією досягнення, далі середній і низький рівень, відповідно, а прокрастинація та схильність до ризику, навпаки, найбільші в осіб з низьким рівнем мотивації досягнення (рис. 1).

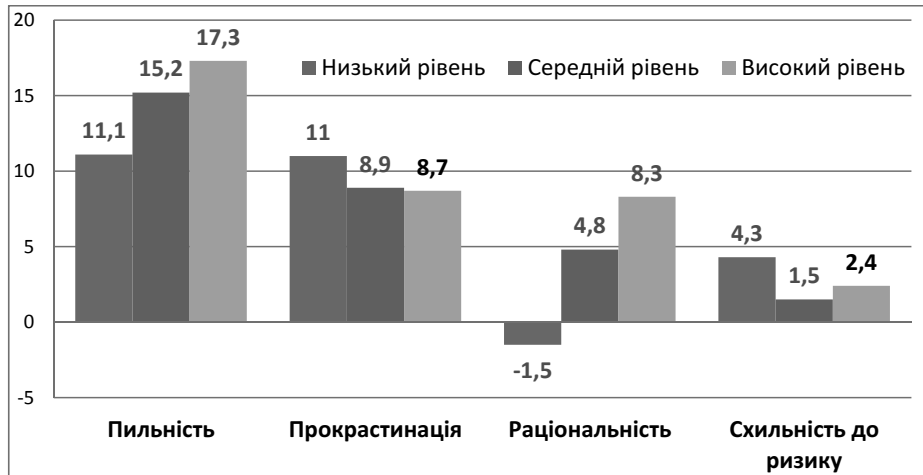


Рис. 1. Середні значення особливостей прийняття рішень в осіб з різним рівнем мотивації досягнення

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

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

Однак порівняльний аналіз не виявив відмінностей між групами за такими шкалами: “аналіз суперечностей”, “прогнозування”, “цілепокладання”, “корекція”, “моделювання”, “гнучкість” і “самостійність”. Отож, за цими показниками досліджувані, мотивовані на досягнення успіху, особливо не відрізняються від осіб, які не мають вираженої такої мотиваційної установки.

Щодо інших досліджуваних мотиваційних установок, то виявили відмінності між групами в прагненні до свободи, орієнтації на результат та установки на працю (рис. 3).

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

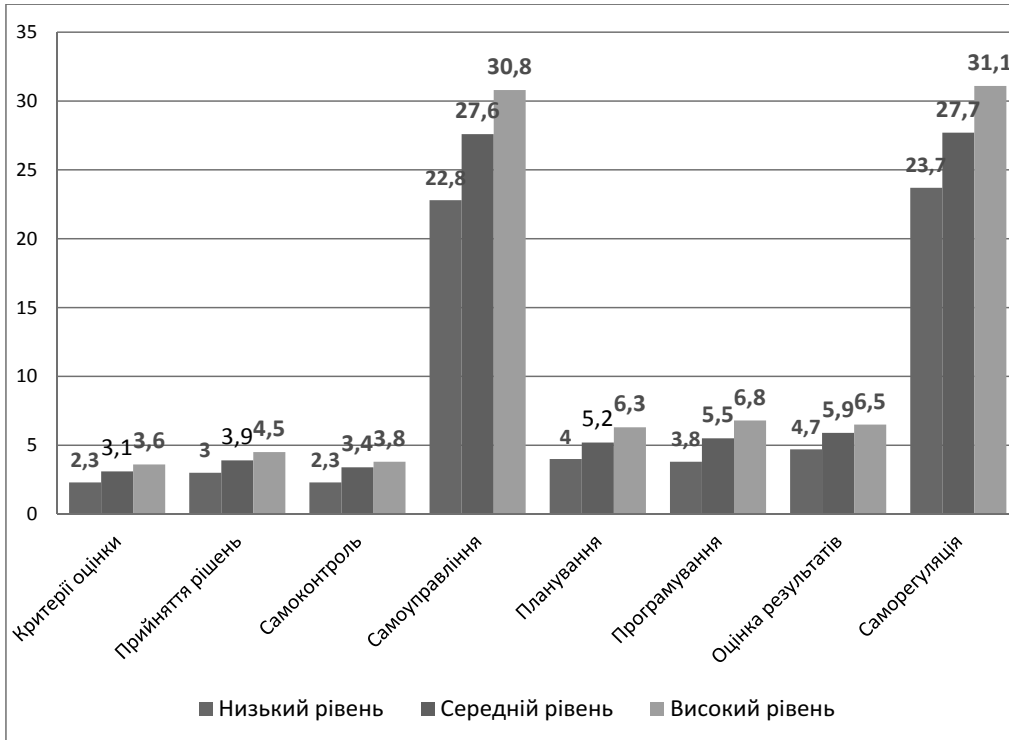


Рис. 2. Середні значення за методикою на визначення особливостей самоуправління та саморегуляції в осіб з різним рівнем мотивації досягнення успіху

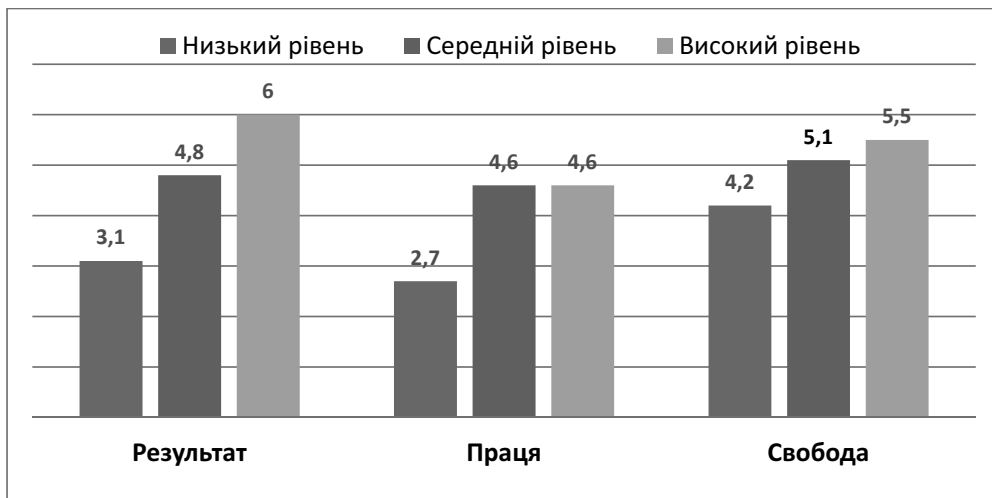


Рис. 3. Середні значення за методикою на визначення мотиваційних установок в осіб з різним рівнем мотивації досягнення успіху

Також були виявлені відмінності в навчальній успішності в осіб з різним рівнем мотивації досягнення. В осіб з низьким рівнем середній бал успішності – 3,9 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 ліпші результати в навчальній діяльності, порівняно з середнім і низьким рівнем мотивації досягнення.

Оскільки в дослідженні брали участь студенти різних спеціальностей, то було цікаво розглянути відмінності в особливостях прийняття рішень серед студентів гуманітарного та технічного напрямку. Для цього використали Т-критерій Стьюдента.

Порівняльний аналіз виявив, що існують суттєві відмінності за шкалою “пильність” (3), “програмування” (2,8), “процес” (3,8), а також за віком (9,5) і навчальною успішністю (6,7) (при  $p < 0,01$ ). Деякі менші відмінності простежуються 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 зображені на рис. 4.

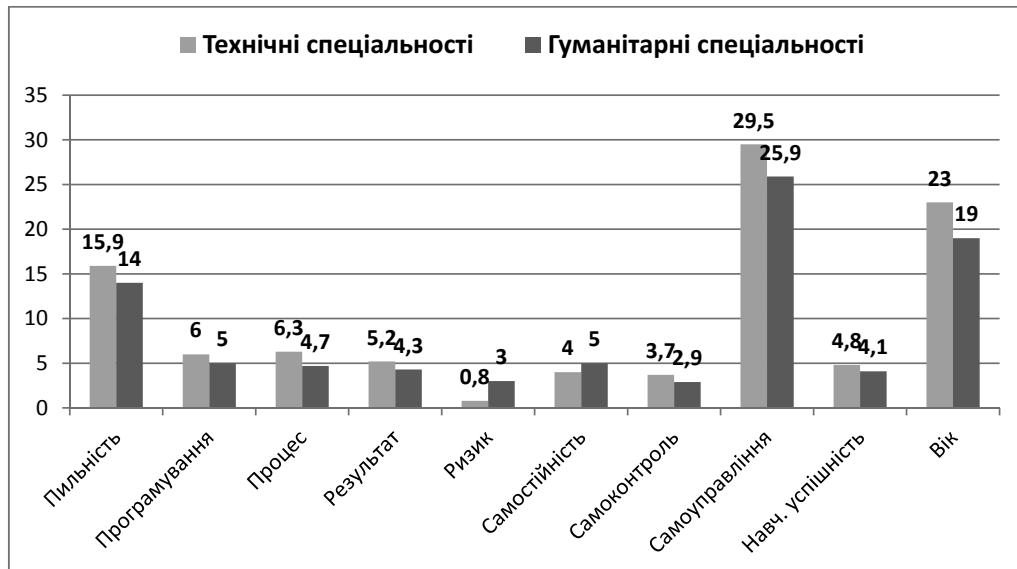


Рис. 4. Середні значення соціально-психологічних особливостей студентів технічних і гуманітарних спеціальностей

Тому студентів 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 та приймати рішення в ситуаціях невизначеності.

Для дослідження факторної структури отриманих результатів і вагомості окремих показників застосували факторний аналіз. Рішення про кількість факторів приймали на підставі критерію кам'янистого насипу і власних значень, тому виділили п'ять латентних факторів, які пояснюють 57,84% сукупної дисперсії даних.

Перший чинник “Деструктивність прокрастинації” сформований шкалою “прокрастинація” і пояснює 25,67% дисперсії. Він також охоплює такі шкали: “пильність” (-0,75) і “раціональність” (-0,69); шкали методики на визначення рівня самоуправління – інтегральний показник самоуправління (-0,87), шкала “прийняття рішень” (-0,64), шкала “самоконтроль” (-0,64), “критерій оцінки” (-0,62), “цілепокладання” (-0,56) і “прогнозування” (-0,55). Крім того, до цього чинника належать всі шкали методики на визначення саморегуляції особистості, крім гнучкості та самостійності, а саме “програмування” (-0,85), “саморегуляція” (-0,75), “оцінка результатів” (-0,71), “моделювання” (-0,65) і “планування” (-0,56). Перший чинник також пояснює найбільший відсоток дисперсії для таких змінних: “мотивація досягнення успіху” (-0,62), “середній бал успішності” (-0,6) і “результат” (-0,59) (при  $p > 0,500$ ).

Всі описані змінні обернено пов'язані з прокрастинацією як стратегією прийняття рішень. Отже, що більше досліджувані схильні відкладати прийняття рішень на потім, то менш конструктивно та раціонально вони його приймають, то менше в них розвинені особливості саморегуляції та самоуправління.

До другого чинника “Професійно-вікові особливості” (11,36% дисперсії даних) увійшли показники року навчання (0,69), віку (0,6), спеціальності (-0,6), а також таких особливостей прийняття рішень: “надпильність” (0,56) і “готовність до ризику” (-0,53) (при  $p > 0,500$ ).

Отже, студенти гуманітарних спеціальностей, які є молодшими в межах досліджуваної групи і, відповідно, навчаються на молодших курсах, виражають більшу готовність до ризику і не схильні панікувати в ситуації невизначеності при різноманітні альтернатив. Навпаки, старші студенти технічних спеціальностей бувають невпевнені в правильності свого рішення, бувають песимістично налаштовані з приводу результатів, а також не готові ризикувати в прийнятті важливих рішень.

Чинник “Незацікавленість у діяльності” (фактор 3) складається зі змінних, які описують мотиваційні установки – “процес” (-0,58) і “влада” (-0,53), а також шкалу саморегуляції “самостійність” (-0,51) (при  $p > 0,500$ ). Цей чинник пояснює 8,51% і означає, що незацікавленість у процесі виконання діяльності взаємопов'язана з небажанням мати владу та нерозвиненістю регуляторної автономності у досліджуваних.

Четвертий чинник “Нераціональна впевненість” охоплює шкали, які описують особливості прийняття рішень досліджуваних, а саме “надпильність” (-0,51) і “раціональність” (-0,5), пояснює 6,91% дисперсії даних (при  $p > 0,500$ ). На підставі цього чинника можна говорити про взаємозв'язок нераціональності та впевненості в результатах свого рішення. Тобто, особи, які недостатньо обмірковують свої рішення, погано орієнтуються в невизначеній ситуації, більше схильні очікувати на успіх і не панікувати, розглядаючи альтернативи.

П'ятий чинник “Альтруїзм” сформований двома шкалами методики на визначення установок у мотиваційній сфері – “альтруїзм” (0,58) та “егоїзм” (-0,54) (при  $p > 0,500$ ).



Він пояснює 5,38% дисперсії даних, виявляє обернені взаємозв'язки між альтруїзмом та егоїзмом у досліджуваних.

**Висновки.** Теоретичний аналіз проблеми прийняття рішень виявив, що це цілеспрямований акт вибору способу дій, який націлений на розв'язання проблемної ситуації, на підставі усвідомлення певної мети в системі діяльній активності. Мотив досягнення успіху в цьому процесі є кінцевою метою як вектор, який спрямовує та спонукає людину до конкретних дій і у підсумку до певного способу прийняття рішень.

За допомогою порівняльного аналізу виявили відмінності між групами осіб з високим, середнім і низьким рівнем мотивації досягнення успіху. Показник пильності має відмінності в 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 виявили значущі відмінності в раціональності прийняття рішень серед осіб з високим, середнім і низьким рівнем мотивації досягнення успіху.

Результати порівняльного аналізу виявили, що ризикувати та відкладати прийняття рішень властиві особам 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.

Спостерігалися відмінності між аспірантами технічних і студентами гуманітарних спеціальностей. Аспіранти технічних спеціальностей 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 більше готові ризикувати і приймати рішення в ситуаціях невизначеності. Порівняння студентів технічних і гуманітарних спеціальностей дає підстави стверджувати, що студентів-технарів можна вважати більш конструктивними в процесі прийняття рішень, схильними самостійно програмувати та контролювати свої дії, а студентів гуманітарного спрямування з більшою готовністю ризикувати та приймати рішення в ситуаціях невизначеності.

Отже, на підставі теоретичного аналізу та проведеного емпіричного дослідження можна вважати, що особи з різним рівнем мотивації досягнення успіху по-різному приймають рішення, надають перевагу відмінним стратегіям прийняття рішень, і по-різному раціональні та ризиковані.

**Практичне використання отриманих результатів і перспективи подальших досліджень.** Проведений аналіз особливостей прийняття рішень в осіб з мотивацією досягнення успіху дає змогу сформулювати перелік рекомендацій для практичного застосування результатів дослідження. По-перше, результати можуть бути корисними для широкого загалу, в яких виникають труднощі в прийнятті щоденних рішень. Сформувавши в себе мотиваційну установку на досягнення успіху, вони підвищать ймовірність раціональнішого та конструктивнішого прийняття рішень. Сприятиме при-

йняттю рішень також орієнтація на процес, результат, працю та свободу, а мотиваційна установка на збагачення і егоїзм негативно позначиться на прийнятті рішень та на саморегуляції й самоуправлінні особистості.

Наше дослідження може бути корисним для практичних психологів, які працюють з людьми з проблемами прийняття рішень. Крім того, важливо також зосередити увагу на тому, що відкладання прийняття рішень, іншими словами схильність до прокрастинації, негативно позначається на особливостях саморегуляції та самоуправління, на мотивації досягнення успіху.

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

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. *Канеман Д.* Принятие решений в неопределенности: 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 : учеб. пособие / А. В. Карпов. – Ярославль : Из-во Ярославск. ун-т, 1991. – 152 с.
3. *Козелецкий Ю.* Психологическая теория решений / Ю. Козелецкий. – Москва : Прогресс, 1979. – 504 с.
4. *Колпаков В. М.* Теория и практика принятия управленческих решений : учеб. пособие / В. М. Колпаков. – 2-е изд., перераб. и доп. – Киев : МАУП, 2004. – 504 с.
5. *Корнилова Т. В.* Психология риска и принятия решений / Т. В. Корнилова. – Москва : Аспект Пресс, 2003. – 286 с.
6. *Леонтьев А. Н.* Деятельность. Сознание. Личность / А. Н. Леонтьев. – Москва : Смысл; Издательский центр “Академия”, 2004. – 352 с.
7. *Орбан-Лембрик Л. Е.* Психология управления : посібник / Л. Е. Орбан-Лембрик. – Київ : Академвидав, 2003. – 568с.
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. – Москва : ПЕР СЭ, 2005. – 251 с.
9. *Чернобровкін В. М.* Психологія прийняття педагогічних рішень / В. М. Чернобровкін. – Луганськ : Альма-матер, 2006. – 416 с.

Стаття надійшла до редколегії 03.04.2018

Прийнята до друку 15.04.2018

**PECULIARITIES OF DECISION-MAKING PROCESS IN PERSONS  
WHO ARE MOTIVATED TO ACHIEVE SUCCESS****Olena SAZONOVA***Ivan Franko National University of Lviv,  
1, Universytetska Str., Lviv, Ukraine, 79000*

Theoretical analysis of decision-making problem has shown that decision-making process is a determined act of selecting one's actions to resolve a problematic situation based on understanding of the goal of action. The motive of achieving success in this process is a vector that motivates the individual to specific actions and, consequently, to a certain way of decision making process. The article provides an empirical research of peculiarities of decision-making process in people with motivation to achieve success. A set of methodologies to identify the level of motivation to achieve success and other motivational mindsets (avoiding failures, orientation to the process, results, freedom, labour, etc.), personal factors and decision making strategies, as well as peculiarities of self-management and self-regulation have been used.

Comparative analysis helped identify differences between the groups of people with high, moderate and low level of success achievement motivation. Vigilance indicator is different in all the three groups with different level of motivation to achieve success. People with high level of achievement motivation are the ones who take the most constructive decisions, people with moderate level of achievement motivation are less critical about this process, while people with low level do not tend to consider in details the alternatives in order to take the correct decision.

The comparative analysis led to identification of the significant differences in the rationality of decision-making process among people with high, moderate and low level of achievement motivation.

Comparative analysis has shown that people with low level of achievement motivation tend to avoid risk, postpone making decisions; they have the lowest level of self-regulation and self-management peculiarities, the lowest level of orientation for the result, work and freedom as well as the lowest level of academic performance.

There were also differences between post-graduate students of technical and non-technical specialities. The former are more constructive in making decisions, tend to independently program and control their actions, have higher level of self-management, are more oriented to the process and the result, while the latter ones are more ready to take risks and make decisions in situations of uncertainty. Comparison of students of technical and humanities specialities makes it possible to state that technical students can be considered as more constructive in the decision-making process, they tend to independently plan and control their actions, while humanities students are more inclined to take risk and make decisions in uncertain situations.

Thus, theoretical analysis and empirical research prove that people with different level of motivation to achieve success take decisions in different ways, give preference to different strategies of decision-making process and demonstrate different degree of rationality and risk taking.

The data obtained from the research were generalized and presented in the form of graphs and diagrams. The results of empirical research can be useful for clinical psychologists, organization psychologists who are involved in job orientation and personnel selection procedures or human resources managers.

*Key words:* success achievement motivation, motivation mindset, decision making, decision making strategies, rationality, risk taking, self-regulation, self-management.