

МОТИВАЦИЯ И ПОБУЖДЕНИЕ В ИССЛЕДОВАНИЯХ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Если большинство иногда и делает правильный выбор, то лишь под влиянием ложных мотивов.

Филип Дормер Стенхон Честерфилд

В статье представлен анализ современного состояния проблемы мотивации принятия решений личностью профессионала. Раскрывается сущность понятия "мотивация", которая понимается как процесс детерминации активности личности, побуждения к действию или деятельности принятия решений. Показано содержательное наполнение понятия "мотив" в исследованиях отечественных и зарубежных авторов, реализуемые им функции: побудительная, направления деятельности, смыслообразующая и другие. Приводится анализ побуждения как желания действовать и его основная функция – участие в построении готовности к деятельности, ее направленности, выборе средств, способов, места и времени действия. Выделяются взаимопереходы свойств и мотивов принимающей решения личности. Представлены устойчивые континуумы свойств личности, участвующие в принятии решения: ригидность – импульсивность, склонность к риску – дальновидность, нерешительность – самостоятельность, авантюризм – благоразумие. Раскрыты особенности специфической и неспецифической мотивации принятия интеллектуальных решений. Определено содержание "типа действия" применительно к импульсивным и рефлексивно-волевым решениям. Показано, что для импульсивных решений характерно минимальное обдумывание вариантов и последствий действий, а для волевых – развернутый анализ возможных способов достижения цели. Описаны внешние факторы, усложняющие принятие решений личностью, – особенности алгоритма и условия принятия решения. Дано развернутое описание специфики принятия решений в зависимости от количественных изменений в алгоритме и условиях принятия решений. Обосновано появление признаков решений всех типов (эмоционального, когнитивного и волевого) при изменении внешних условий принятия решений.

Ключевые слова: принятие решений, мотивация выбора, побуждение к принятию решения, личность профессионала.

Постановка проблемы. Психологи современности понимают мотивацию деятельности как совокупность движущих сил, побуждающих человека к осуществлению определенных действий. Эти силы личности (внешние и внутренние) и заставляют его осознанно или бессознательно совершать поступки. При этом связь между отдельными силами и действиями ЛПР (личности, принимающей решения) опосредована очень сложной системой взаимодействий, в результате чего различные люди могут совершенно по-разному реагировать на одинаковые воздействия со стороны одинаковых сил. Более того, поведение и действия, которые выполняет система, в свою очередь, также могут влиять на ее реакцию, на характеристики воздействия, в результате чего может меняться как степень влияния, так и направленность поведения, вызываемая этим воздействием. Именно мотивация задает пределы и формы деятельности ЛПР, придает принятию решения направленность, ориентированную на достижение определенных целей [4]. Влияние мотивации на поведение человека зависит от множества факторов и может индивидуально меняться под воздействием обратной связи со стороны деятельности ЛПР. Усложнение профессиональной деятельности, развитие и изменение самой личности, высокая динамика социотехнических систем реализации личности – таковы исходные причины,

обуславливающие растущий интерес к проблеме мотивации разнообразных форм и видов деятельности, включая принятие решений личностью (ЛПР).

Анализ материалов по проблеме исследования. Рассмотрение мотивации ЛПР как психологического феномена сопряжено с множеством трудностей. Прежде всего, это коснулось терминологической путаницы, связанной с употреблением терминов «мотивация» и «мотив». В зарубежной психологии термином «мотивация» обозначается совокупность «детерминант поведения». В мотивационную сферу входят внешние и внутренние побуждения (стимулы, подкрепления, валентности, потребности, влечения, мотивы и т.п.); социальные и биологические побуждения (жизненные цели, идеалы, ценности и т.п., голод, жажда, самосохранение и т.п.); различные когнитивные переменные (мотив достижения успеха, избегания неуспеха, субъективные вероятности успеха и неуспеха и др.) и собственно побуждения ЛПР.

Чаще всего исследователи используют термин «мотивация», понимая под ней процесс детерминации активности ЛПР или формирования побуждения к действию или деятельности [9]. Этим понятием можно объединять что угодно – мотивация детерминирует и побуждает множество явлений. Мотивацию связывают с потребностями и мотивами,

мировоззрением человека и особенностями представления о себе, личностными особенностями и функциональными состояниями, с переживаниями и прогнозом их изменения, с ожидаемыми последствиями и оценками других людей [5].

Еще сложнее обстоит дело с понятием "*мотив*". Анализ публикаций конца XX столетия, посвященных мотивационной проблематике, показал их значительную разнонаправленность. "*Мотивом*" называют самые разные психологические феномены: представления и идеи, чувства и переживания (Л. И. Божович, 1968), потребности и влечения, побуждения и склонности (Х. Хекхаузен, 1986), желания и хотения, привычки, мысли и чувство долга (П. А. Рудик, 1967), морально-политические установки и помыслы (А. Г. Ковалев, 1969), психические процессы, состояния и свойства личности (К. К. Платонов, 1986), предметы внешнего мира (А. Н. Леонтьев, 1971, 1975), установки (А. Маслоу, 1954) и даже условия существования (В. К. Вилонас, 1990). А. Н. Леонтьев писал, что работы по проблеме мотивации почти не поддаются систематизации – до такой степени различны те понятия, по поводу которых употребляется термин «мотив». Любая причина поступка, касающаяся исторического или экономического развития человечества, называется мотивом [8].

Многозначность понятия "мотив" уже не раз отмечалась в литературе. Первоначальное значение термина связывалось с *побудительной функцией мотива*, когда мотив понимался как инициирующее начало деятельности. В современной психологии он связан не только с функцией побуждения: мотив наделяется *функцией направления деятельности*, ее регуляции, смыслообразующей функцией, служит основанием для выбора целей, средств и способов действия, энергетизирует поведение, выступает как конечная цель поведения или его повод, меняет пороги реакции на стимулы [5].

Такие различия в понимании мотивов и их функций (а не только того, что может выступать в качестве мотивов) нельзя считать случайностями или следствием заблуждений авторов. За указанными различиями стоит сложная проблема детерминации поведения, в которой авторы выделяют различные стороны и моменты порождения деятельности, но пытаются описать и объяснить их в существующих понятиях, расширяя или сужая их содержание, не всегда принимая во внимание то, что одна функция мотива не следует из другой, а одно понимание никак не связано с другим.

На основе анализа имеющихся литературных данных о процессе порождения деятельности можно выделить, во-первых, первопричины деятельности, т.е. то, ради чего осуществляется деятельность и что выступает перед субъектом деятельности как

жизненная задача, отражаемая в виде определенных потребностей или социальной необходимости. Во-вторых, можно выделить такие психологические образования, в которые переходят первопричины или которые связаны с ними. Они создают у субъекта направленную готовность к конкретному виду деятельности и служат основой для выбора целей, средств и способов действия (определенные потребности). В-третьих, можно выделить то, что непосредственно инициирует деятельность, поддерживает ее по ходу осуществления, обеспечивая переход от одного действия к другому, доводит деятельность до конечной цели.

В разработанной П. К. Анохиным теории функциональной системы поведение начинается не из имеющегося мотивационного возбуждения, а строится как компромиссное решение в результате сопоставления мотивации, обстановочной афферентации и данных памяти [3]. Необходимость выделения особого процесса формирования мотива как конкретного побудителя можно увидеть в работах А. Н. Леонтьева, Л. И. Анцыферовой, В. Г. Асеева, И. А. Джидарьян, В. А. Иванникова, Ж. Нюттена и др. Еще С. Д. Смирнов (1978) писал о специальном умственном процессе становления мотива в целях, как его формирования в качестве побудителя деятельности [13, с. 21–22]. Вместе с тем, большинство существующих исследований проведены под влиянием (или в рамках) деятельностного подхода и практически либо не рассматривают (не учитывают) специфику мотивации принятия решений, либо интерпретируют ее в контексте регуляции принятия волевых решений. Слабая разработанность проблемы мотивации личности, принимающей решения, побуждения ЛПР к деятельности принятия решений и обусловили выбор *цели данной статьи*.

Изложение результатов анализа материалов исследования. Наиболее адекватным целям настоящей статьи представляется подход, предложенный В. А. Иванниковым. В своей статье "Формирование побуждения к действию" он предлагает термин "*мотив*" закрепить за устойчивыми образованиями мотивационной сферы в виде опредмеченных потребностей, а для обозначения конкретного ситуативного мотивационного образования, непосредственно инициирующего деятельность, использовать термин "*побуждение*". При таком понимании мотив *выступает как причина поведения, как его конечная цель и основание для выбора действий* и формирования их смысла, а побуждение является инициирующим началом деятельности и отдельных действий (принятия решения – А. С.) – именно такой формы и именно в данных конкретных условиях (внешних и внутренних) [5].

Термин "*побуждение*" достаточно широко

используется в психологии, но в основном как синоним понятия "мотив". Попытка обосновать выделение побуждения как самостоятельного психологического образования была сделана В. И. Селивановым в 1957 году, но не получила необходимой поддержки в психологии, хотя, видимо, и сыграла свою роль в различении оснований для выбора действий и конкретного побуждающего начала. На этот процесс создания мотива как конкретного побуждения к действию указывал еще С. Л. Рубинштейн, понимая под мотивом осознанное побуждение для определенного действия. Побуждение формируется по мере того, как человек учитывает, оценивает, взвешивает обстоятельства, в которых он находится, и осознает цель, которая перед ним встает: из отношения к ним и рождается мотив в его конкретной содержательности, необходимой для реального жизненного действия [10].

Функция побуждения заключается в построении отдельных моментов мотивации: готовности к деятельности, ее направленности, выборе средств и способов действия, выбора места и времени действия, создания уверенности в успехе и правильности действия и т.д. Именно этим обстоятельством обусловлено включение в процесс мотивации таких образований, как потребности, мотивы, эмоции, мировоззрение, личностные особенности и представления личности о себе, своих способностях, прогноз изменений среды и последствий действий, ожидаемые оценки других людей, внутренние и внешние возможности, средства деятельности и т.д. Если в реальных условиях в силу каких-то причин процесс целеобразования становится невозможным и цели не формируются, то деятельность не начинается, а мотив остается в потенциальном состоянии, поддерживая готовность к действию. Из этого следует, что цель не просто дает направление действию, но и участвует в формировании побуждения к нему. Отсюда, в содержание мотива включаются цель и программа деятельности, которая, в свою очередь, включает средства исполнения. Потенциальные мотивы (мечты, идеалы) лишь тогда становятся реальными, когда получают свои средства реализации, превращаются в мотивационные действия. Произвольная форма таких действий позволяет создавать побуждение к действиям, не связанным с актуальной потребностью субъекта, представляя собой по сути мотивационный механизм волевого поведения ЛПП [5, с. 122].

Действие может выступать и как деятельность, если ее содержанием является только это действие. Впрочем, когда одни и те же действия становятся деятельностью, то она приобретает значение самостоятельного мотива. Наблюдается известный психологический феномен – "сдвиг мотива на цель" – процесс, характеризующийся тем, что изначальный

мотив изменяется в ходе выполнения действия. Такое происходит, например, тогда, когда деятельность, которая нам сначала не нравится, постепенно начинает наполняться особым (иным) смыслом, значимостью для ЛПП, и в результате мы хотим заниматься этой деятельностью. Те действия, которые раньше служили для достижения цели или целей, подчиненных определенному мотиву, приобретают самостоятельное значение и отщепляются от первоначальной мотивации. При этом именно вспомогательные цели, на которые данные действия были направлены, приобретают статус самостоятельного полноценного мотива.

Представляется целесообразным рассмотреть также и *взаимопереход мотивов и свойств* личности. Под мотивами можно понимать и потребности в том смысле, который вкладывал С. Л. Рубинштейн. Сильно выраженная потребность, становящаяся устойчивой, доминирующей над всеми остальными, и может служить характеристикой личности. Свойства личности могут определяться силой мотивов, их устойчивостью. ЛПП может характеризоваться в этих случаях фанатичностью, одержимостью, страстностью, рвением. Между мотивацией и свойствами личности существует двусторонняя связь: свойства ЛПП влияют на особенности мотивации, демонстрируя надситуативную обусловленность поведения. Е. П. Ильин пишет, что "чаще всего свойствами личности становятся закрепившиеся и предпочитаемые способы формирования мотивов поведения и деятельности (стили мотивации)" [6, с. 176]. Эти способы формирования мотивов разделяют на экстернальные (характеризуются податливостью человека к воздействиям извне) и интернальные (характеризуются противодействием воздействиям среды и формированием мотива, исходя из собственных побуждений).

Отдельную группу образуют мотивационные свойства личности, связанные с особенностями принятия решения: *капризность, своенравность, самодурство, легкомыслие, безответственность, эгоистичность, корыстолюбие, самоуверенность, самонадеянность, своеволие, своенравие, деличество, безрассудность*. Исследования, проведенные под нашим руководством (результаты лишь частично совпали с полученными в исследованиях Е. П. Ильина – А. С.) позволили выделить устойчивые сочетания (континуумы) свойств ЛПП, наиболее ярко проявляющиеся непосредственно в ситуации принятия решений (см. рис.) [11]:

а) *догматичность, ригидность* (опора на положение, которое субъект считает непреложной истиной, неизменной при всех обстоятельствах) – *импульсивность* (проявление активности под влиянием случайных импульсов, без рассмотрения возможных последствий; торопливость в действиях принятия

решения);

б) *рисковость, склонность к риску* (склонность к принятию планов, решений, которые могут привести к неудаче, решений, сопряженных с опасностью. Рисковый человек принимает решения "вслепую", безоглядно, безрассудно, наобум, наудачу, напропалую, наугад) – *предусмотрительность, дальновидность* (учет при принятии решения возможных последствий. Предусмотрительный, дальновидный человек тщательно планирует свои действия и поступки; его программа отличается доскональностью, скрупулезностью);

в) *нерешительность* (наличие колебаний, необоснованных раздумий при принятии решения (выборе средства и способа удовлетворения потребности) – *самостоятельность* (склонность к принятию решения без посторонних влияний и помощи. Анализ самостоятельности показал, что она образована целым рядом составляющих ее сущность свойств ЛППР и связанных с нею психических явлений: способность к самоутверждению, поддержанию стабильности Я, самоконтроль, умение регулировать собственное поведение и эмоциональные реакции, умение сохранять собственное мнение вопреки внешнему давлению, склонность брать на себя ответственность за принятое решение и его последствия, а не винить в них других людей, объективные обстоятельства или судьбу);

г) *авантюризм* (планирование поступков, действий в расчете на случайный успех. Склонный к авантюризму – авантюрист) – *благоразумие, обстоятельность* (обстоятельный, благоразумный человек – антипод авантюристу, отличается обдуманностью в поступках, тщательно взвешивает все «за» и «против»). Таким образом, между мотивацией и свойствами личности имеется двухсторонняя связь: свойства личности влияют на особенности мотивации, а особенности мотивации, закрепившись, становятся свойствами личности [6, с. 177].

Однако, далеко не все то, что характеризует личность, сказывается на ее мотивационной сфере (можно сказать и обратное: не всякие особенности процесса мотивации превращаются в свойства личности). Не все мотивы являются чертами; некоторые из черт имеют *мотивационное (направляющее)* значение, а другие – более инструментальное значение. Безусловно, к первым можно отнести такие особенности личности, как уровень притязаний, стремление к достижению успеха или избеганию неудачи, мотив аффилиации или мотив отвержения (склонность к общению с другими людьми, к сотрудничеству с ними или, наоборот, боязнь быть непринятым, отвергнутым), агрессивность (склонность решать конфликты путем использования агрессивных действий) [там же, с. 178].

В одной из работ, специально посвященной анализу роли специфической и неспецифической мотивации в регуляции принятия решений, Т. В. Корнилова указывает, что "... общим (для проводимых непсихологических и психологических исследований – А. С.) является указание специфики ситуации – так называемой *закрытой задачи*, в которой субъект осуществляет *выбор из альтернатив*. Альтернативы обычно заданы, но требуется их анализ, причем на основе неочевидных критериев; при этом нет единственного или правильного решения. Неизвестным может быть основание, принятое человеком в качестве решающего критерия при сравнении альтернатив, либо способы достижения цели (т. е. цель – выбрать "лучшее" из возможных решений)" [7, с. 172].

Вторым постулатом, выдвинутым автором для анализа роли мотивации в реализации принятия решений, предлагается рассматривать в качестве ЛППР (личности, принимающей решения) некое идеальное лицо. В качестве третьего – рассматривать и трактовать решения как *интеллектуальные*, в силу того, что их принимает человек думающий (то есть изменяющий основания выбора). Опора на существующую классификацию решений, относящую решения либо к волевым (и волонтаристским), эмоциональным (в том числе импульсивным), интеллектуальным и прочим, обуславливает необходимость рассмотрения специфических особенностей всех видов решений в их своеобразии. Подмена ЛППР "человеком думающим" позволила перейти от рассмотрения оснований классификации по виду деятельности к единственному виду – *интеллектуальным решениям*, интеллектуальному выделению ориентиров принятия решений, к рассмотрению процессов осознанной саморегуляции – смысловой регуляции мыслительной деятельности.

Полное исключение, даже минимизация влияния эмоциональной и волевой сфер ЛППР на принятие решения, с одной стороны, сведение состава возможных ситуаций принятия решений к задачам закрытого типа, с другой, не только существенно сужают рассматриваемую проблему, но и в принципе возможны только в исследовательских целях. Интеллектуально опосредованные решения (рассматриваются ли они в контексте того или иного вида деятельности или в качестве самостоятельных единиц активности субъекта) лишь частично раскрывают особенности деятельности по принятию решений, специфику протекания процессов принятия решений, последовательность и содержание этапов принятия решений. Для раскрытия особенностей личностно-мотивационной регуляции принятия решений необходимо не элиминирование, а корректный учет влияния эмоционального и волевого компонентов психологической системы принятия решений на поведение ЛППР [11].

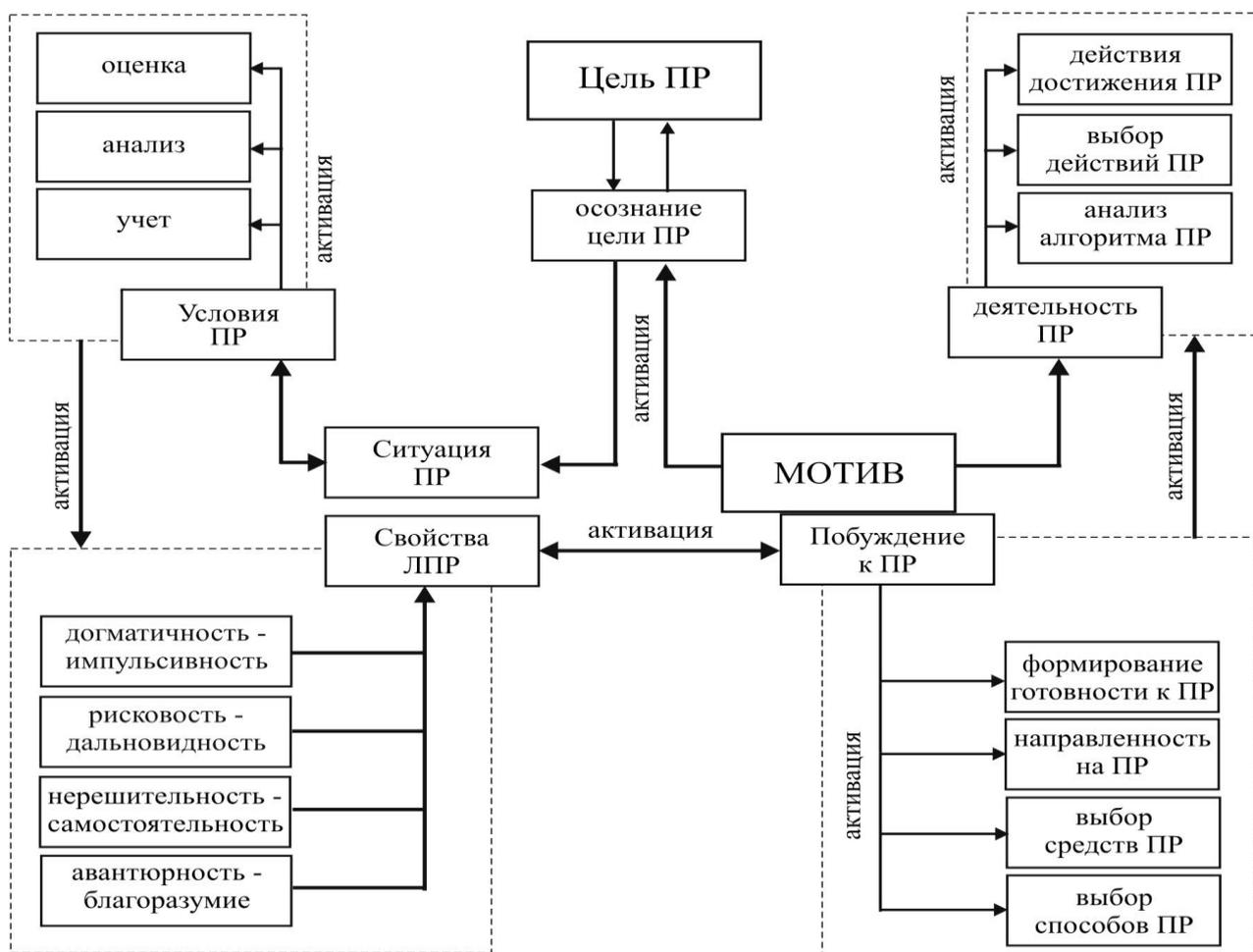


Рис. 1. Схема мотивационного блока принятия решений ЛППР.

Примечание. ПР – принятие решения, ЛППР – личность, принимающая решение.

Преодоление такого рода исключительности изучения интеллектуальных решений дано в работах В. Н. Азарова. В. Н. Азаров, на основе проведенных исследований, предложил вкладывать в понятие "импульсивные" и "волевые" решения принципиально другое содержание [1]. Кроме того, он вводит для анализа механизмов принятия решений такие понятия как "способ", "стиль", "тип действовани", рассматривая их как синонимы и которые в широком смысле обозначают некоторые устойчивые формально-динамические характеристики (синдромы) активного воздействия человека как личности на среду. Позднее, при интерпретации решений большее внимание уделяется содержательным аспектам проявлений индивидуальности, оставляя их темпераментальную природу на втором плане. Признавая стиль действовани в качестве составной части индивидуального стиля деятельности, В. Н. Азаров уточняет: "...под импульсивным стилем действовани понимается склонность реализовывать

ситуативные тенденции, при минимальном, как правило, обдумывании вариантов и последствий своих действий. В свою очередь, рефлексивно-волевой стиль характеризуется выраженной регуляцией действий, опосредуемых развернутым анализом возможных способов достижения цели" [2, с. 122]. В этом случае справедливо говорить о полифункциональной регуляции действий принятия и реализации решений.

Действительно, интеллектуальные решения можно считать наиболее изученными в силу их специфичности и большей разработанности методического аппарата для их решения. Развернутый анализ принятия интеллектуальных решений дал возможность расширить и углубить существующую базовую классификацию решений ЛППР за счет введения нескольких рядоположных оснований классификации. Кроме того, появляется возможность учета одновременного влияния на принятие интеллектуальных решений: параметров ситуации, особенностей принятия решений как

интегрального психического процесса, алгоритма принятия решений ЛПР. Детальный анализ влияния различных факторов на показатели эффективности принятия решений ЛПР (устойчивость ЛПР, непреднамеренные ошибки, временные затраты на поиск варианта выбора, прогностическая оценка последствий реализации принятого решения) позволил нам, в специально организованном эксперименте, выделить дополнительные факторы, значительно расширяющие диапазон показателей принятия решений, в том числе *особенности алгоритма принятия решения и условия принятия решения*[12].

К особенностям алгоритма принятия решений (ситуации 1 группы) относятся: а) число логических шагов в алгоритме принятия решения. Для ситуаций одинаковых по составу структурных элементов в алгоритме выбора варианта решения, предъявляемых с различной частотой и отличающихся значительной разветвленностью алгоритма, эта величина может быть различной; б) число неявных, спонтанно появляющихся признаков в алгоритме решения; в) их соотношение. Ситуации первой группы подразделяются на: а) уникальные, одноразовые (неповторяющиеся); б) редко встречающиеся; в) серийные, регулярные (часто повторяющиеся). Для *уникальных (одноразовых) ситуаций* принятия решения ЛПР не располагает ни правилами, ни алгоритмом поиска или нахождения решения, ни способами и приемами анализа ситуации. Для *следующей подгруппы* ситуаций известен метод нахождения основной первопричины их появления. Сохранение в памяти ЛПР особенностей принятия решения при их возникновении позволяет принимать решения практически безошибочно. Наконец, в *последнюю группу* входят ситуации часто встречающиеся и хорошо знакомые ЛПР: длина алгоритма трудности в освоении не представляет, алгоритм принятия решения "отточен", продуман, безошибочен, "свернут", действия по его реализации доведены до автоматизма, алгоритм осуществляется с помощью и с опорой на сформированный образ практически мгновенно.

Далее, алгоритм меняется при наличии воспринимаемых признаков или непосредственно причины возникшей ситуации, требующей принятия решения, и возможности ее визуального контроля со стороны ЛПР. По этому признаку ситуации принятия решения могут быть разделены на следующие группы: а) "явные", с контролируемой первопричиной; б) "неявные", с контролируемой первопричиной; и в) "неявные" ситуации принятия решения, с неконтролируемой первопричиной их возникновения. Принятие решений наиболее сложно во второй и третьей группах ситуаций. Но если для второй группы необходим активный контроль со стороны ЛПР, то поиск варианта решения и выбор в ситуациях третьей группы осуществляется по косвенным признакам

методом исключения возможных предполагаемых причин и логических рассуждений "от противного". Кроме того, к числу факторов, определяющих логику и алгоритм принятия решения, необходимо отнести общее число элементов, требующих анализа при выборе варианта решения (основных, второстепенных, случайных), число элементов, фактически задействованных в ситуации выбора решения, а также наличие нескольких равновероятных конкурирующих вариантов принятия решения. Во всех случаях резко увеличивается нагрузка на ЛПР и снижается эффективность принимаемых им решений.

Вместе с тем, необходимо отметить тот факт, что любые изменения количественных характеристик ситуации принятия решений проявляются в психологических реакциях ЛПР. Эти изменения отражаются как в эмоциональных реакциях ЛПР на ситуацию принятия решений, так и в привлечении волевого усилия для их разрешения. При кажущейся логической простоте ситуации принятия решений, варьирование условий и изменения в алгоритме вызывают развертывание эмоционального (волевого, интеллектуального) компонента принятия решения, либо их сочетания с доминированием в сознании ЛПР решения конкретного типа. Необходимо отметить, что выделенные дополнительные классификационные основания лишь приоткрывают череду факторов, инициирующих побуждение к принятию решения ЛПР.

Обобщая изложенный материал, представляется возможным сделать следующие *выводы*.

1. Построение психологической теории принятия решений должно учитывать результаты эмпирических исследований мотивации личностно опосредованного выбора. В качестве основания такого обобщения могут выступать активность принимающей решения личности и представление принятия решения как специфического вида деятельности.

2. Источником активности ЛПР выступают мотивационные свойства личности, обладающие характеристиками, которые проявляются в принятии решения, – силой и устойчивостью мотива. Устойчивые сочетания (континуумы) мотивационных свойств личности в принятии решений образуют специфические группы. К ним, в первую очередь, следует отнести ригидность – импульсивность, склонность к риску – предусмотрительность, нерешительность – уверенность в себе, зависимость – самостоятельность, авантюризм – обстоятельность.

3. Мотив выступает причиной развертывания принятия решения, инициатором активности ЛПР в достижении желаемой цели выбора в данных конкретных условиях, а осознанное побуждение является инициирующим началом деятельности принятия решения. Побуждение обеспечивает мотивационную готовность личности к деятельности

принятия решения, ее направленность на достижение цели (мотивацию достижения), анализ и выбор средств, приемов и способов действий, необходимых

как для принятия, так и для реализации принятого решения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Азаров В. Н. Проблемы диагностики импульсивности как фактора индивидуальных различий в зарубежной психологии / Виталий Никитович Азаров // Экспериментальные исследования по проблемам общей и социальной психологии и дифференциальной психофизиологии. – М., 1979. – С. 34–42.

2. Азаров В. Н. Стиль действия: импульсивность – управляемость / Виталий Никитович Азаров // Вопросы психологии. – 1982. – №3. – С. 122–126.

3. Анохин П. К. Идеи и факты в разработке теории функциональных систем / Петр Кузьмич Анохин // Психологический журнал. – 1984. – Т. 5, № 2. – С. 107–118.

4. Асеев В. Г. Мотивация поведения и формирования личности / Владимир Георгиевич Асеев. – М.: Мысль, 1976. – 158 с.

5. Иванников В. А. Формирование побуждения к действию / Вячеслав Андреевич Иванников // Вопросы психологии. – 1985 – № 3. – С. 113–123.

6. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы / Евгений Павлович Ильин. – СПб.: Питер, 2000. – 512 с.

7. Корнилова Т. В. Мотивационная регуляция принятия решений: современные представления / Татьяна Владимировна Корнилова // Современная

психология мотивации / Под ред. Д. А. Леонтьева. – М.: Смысл, 2002. – 343 с.

8. Леонтьев А. Н. Потребности, мотивы и эмоции. — М., 1971. — 39 с.

9. Орлов А. Б. Развитие теоретических схем и понятийных систем в психологии мотивации / Александр Борисович Орлов // Вопросы психологии. – 1989. – № 5. – С. 27–34.

10. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии / Сергей Леонидович Рубинштейн. – М., 1946. – С. 203.

11. Санников А. И. Личностные аспекты принятия решений профессионалом / Санников Александр Ильич // Наука і освіта. Спецвипуск «Психологія особистості: теорія, досвід, практика». – 2013 – №7/СХVII. – С. 295–303.

12. Санников А. И. Психологические факторы сложности принятия решения группой операторов: Автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.03 – психология труда; инженерная психология / Санников Александр Ильич. – М., 1985. – 25 с.

13. Смирнов С. Д. Психологическая теория деятельности и концепция Н. А. Бернштейна / Сергей Дмитриевич Смирнов // Вестник МГУ. Серия 14. Психология. – 1978. – № 2. – С. 14–25.

REFERENCES

1. Azarov, V. N. (1979) Problemy diagnostiki impulsivnosti kak faktora individualnykh razlichiy v zarubezhnoy psikhologii [Problems of diagnosing impulsivity as a factor of individual differences in foreign psychology]. *Ekspperimentalnye issledovaniya po problemam obshchey i socialnoy psikhologii i differentsialnoy psikhofiziologii – Experimental studies on general and social psychology and differential psychophysiology*, (pp. 34–42). [in Russian].

2. Azarov, V. N. (1982). Stil deistvovaniya: impulsivnost – upravlyaemost [Style of acting: impulsivity–handling]. *Voprosy psikhologii – Questions of psychology*, 3, 122–126. [in Russian].

3. Anohin, P. K. (1984). Idei i fakty v razrabotke teorii funktsionalnykh sistem [Ideas and facts in the development of the theory of functional systems]. *Psikhologicheskii zhurnal – Psychological Journal*, 5, 2, (Vol), 107–118 [in Russian].

4. Aseev, V. G. (1976). *Motivatsiya povedeniya i formirovaniya lichnosti [Motivation of behavior and identity formation]*. Moscow: Mysl. [in Russian].

5. Ivannikov, V. A. (1985). Formirovanie pobuzhdeniya k deistviyu [Formation of a motive to action]. *Voprosy psikhologii – Questions of psychology*, 3,

113–123 [in Russian].

6. Il'in, E. P. (2000). *Motivatsiya i motivy [Motivation and motives]*. Saint Petersburg: Piter [in Russian].

7. Kornilova, T. V., Leontiev, D. A. (Ed.) (2002). *Motivatsionnaya regulyatsiya prinyatiya resheniy: sovremennyye predstavleniya [Motivational regulation of decision-making: modern concepts]*. *Sovremennaya psikhologiya motivatsii – Modern psychology of motivation*. Moscow: Smysl [in Russian].

8. Leontiev, A. N. (1971). *Potrebnosti, motivy i emotsii [Needs, motives and emotions]*. Moscow [in Russian].

9. Orlov, A. B. (1989). Razvitie teoreticheskikh skhem i ponyatiinykh sistem v psikhologii motivatsii [Development of theoretical frameworks and conceptual systems in the psychology of motivation]. *Voprosy psikhologii – Questions of psychology*, 5, 27–34 [in Russian].

10. Rubinshtein, S. L. (1946). *Osnovy obshchey psikhologii [Fundamentals of General Psychology]*. Moscow [in Russian].

11. Sannikov, A. I. (2013). Lichnostnye aspekty prinyatiya resheniy professionalom [Personality aspects of decision-making by a professional]. *Nauka i osvita. Spetsvypusk "Psikhologiya i osobistosti: teoriya, dosvid, praktyka" – Science and education. Special edition*

"Personality Psychology: Theory, practice, practice", 7/CXVII, 295–303 [in Ukrainian].

12. Sannikov, A. I. (1985). Psikhologicheskie faktory slozhnosti prinyatiya resheniya gruppy operatorov [Psychological factors of the complexity of decision-making by a group of operators]. *Extended abstract of*

candidate's thesis. Moscow [in Russian].

13. Smirnov, S. D. (1978). Psihologicheskaya teoriya deyatelnosti i kontseptsiya N. A. Bernsheina [Psychological theory of activity and the concept of Bernstein]. *Vestnik MGU. Seriya 14. Psikhologiya – Vestnik MGU. Series 14. Psychology*, 2, 14–25. [in Russian].

O. I. Санніков

МОТИВАЦІЯ І СПОНУКАННЯ В ДОСЛІДЖЕННЯХ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

У статті представлено аналіз проблеми мотивації прийняття рішень особистістю професіонала та її сучасного стану. Розкривається сутність поняття "мотивація", яка розуміється як процес детермінації активності особистості, що приймає рішення, спонукування до дії або діяльності. Показано змістовне наповнення поняття "мотив" у дослідженнях вітчизняних і зарубіжних авторів, реалізовані їм функції: спонукальна, спрямовання діяльності, сенсотворча та інші. Наводиться аналіз спонукування як бажання діяти і його основна функція – участь у побудові готовності до діяльності, її спрямованості, виборі засобів, способів, місця і часу дії. Виділяються взаємопереходи властивостей особистості, що приймає рішення, і мотивів. Представлено стабільні континууми властивостей особистості, що беруть участь у прийнятті рішення: ригідність – імпульсивність, схильність до ризику – далекоглядність, нерішучість – самостійність, авантюризм – розсудливість. Розкрито особливості специфічної і неспецифічної мотивації прийняття інтелектуальних рішень в закритих задачах. Визначено зміст "типу вчинення" стосовно імпульсивних і рефлексивно-вольових рішень. Показано, що для імпульсивних рішень характерно мінімальне обдумування варіантів і наслідків дій, а для вольових – розгорнутий аналіз можливих способів досягнення мети. Описано зовнішні фактори, що ускладнюють прийняття рішень особистістю: особливості алгоритму та умови прийняття рішення. Подано розгорнутий опис специфіки прийняття рішень залежно від кількісних змін в алгоритмі й умовах прийняття рішень. Обґрунтовано появу ознак рішень всіх типів (емоційного, когнітивного і вольового) при зміні зовнішніх умов прийняття рішень.

Ключові слова: прийняття рішень, мотивація вибору, спонукування до прийняття рішення, особистість професіонала.

A. I. Sannikov

MOTIVATION AND MOTIVE IN DECISION-MAKING RESEARCHES

The article presents the analysis of the modern state of the problem of decision-making motivation by a personality of a professional. The essence of the concept of "motivation" is revealed – it is considered as a process of person's activity determination, motive to act or decision-making activity. The author also presents the sustentative aspect of the concept of "motive" according to domestic and foreign scientists as well as its main functions (motivation function, directional, sense-forming and others). The analysis of motive as a desire to act and its main function – participation in the formation of the readiness for activity, its direction, selection of tools, methods, place and time of action – is also considered in the paper. Mutual transitions of properties and motives of a personality, who makes a decision, are distinguished. Stable continuums of personality's properties, which take part in a process of decision-making, are introduced: rigidity – impulsivity, proneness to risk – far-sightedness, uncertainty – independence, adventurism – reasonableness. Besides, the author reveals the features of a specific and unspecific motivation of making smart decisions. The concept content of the "type of act" in respect to impulsive and reflexive and volitional decisions is determined. It is demonstrated that impulsive decisions are characterized by minimal consideration of variants and consequences of acts, and volitional decisions are characterized by the analysis of possible ways of achieving a goal. Among other things, external factors, which complicate the decision-making process, are described. The article also presents the description of the decision-making specificity depending on qualitative changes in the algorithm and conditions of decision-making. The author also considers the characteristics of decisions of all types (emotional, cognitive and volitional) in case of external changes in decision-making process.

Keywords: decision-making, motivation of choice, motive of making a decision, personality of a professional.

Подано до редакції 30.07.14