

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

(повне найменування вищого навчального закладу)

Факультет психології та соціальної роботи

(повне найменування інституту/факультету)

кафедра загальної психології і психологічного консультування

(повна назва кафедри)

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»

**«Вплив невизначеності на мотивацію та прийняття рішень у особистості»**

**«The influx of insignificance on motivation and decision-making in a special person»**

Виконал(а): здобувач(ка) денної (заочної) форми навчання спеціальності 053 Психологія

Освітня програма «Психологія»

Немченко Катерина Олександрівна

Керівник к. психол. н., доцент Кокоріна Ю. Є. \_\_\_\_\_

(науковий ступінь, вчене звання, прізвище, ініціали) (підпис)

Рецензент д. психол. н., професор Чернявська Т. П. \_\_\_\_\_

(науковий ступінь, вчене звання, прізвище, ініціали) (підпис)

Рекомендовано до захисту:

Протокол засідання кафедри

№ \_\_\_ від \_\_\_\_\_ 2025 р.

бали)

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Захищено на засіданні ЕК

протокол № \_\_ від \_\_\_\_\_ 2025 р.

Оцінка \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

(за національною шкалою, шкалою ECTS,

Голова ЕК

\_\_\_\_\_  
(підпис)

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВПЛИВУ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ НА МОТИВАЦІЮ ТА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ .....	7
1.1. Поняття невизначеності та її вплив на особистість .....	7
1.2. Особливості мотивації в умовах невизначеності .....	12
1.3. Механізми прийняття рішень у ситуаціях невизначеності .....	17
Висновки до розділу 1 .....	26
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ НА МОТИВАЦІЮ І ПРОЦЕСИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ .....	29
2.1 Програма дослідження: вибірка, методики, організація .....	29
2.2. Результати психодіагностики та статистичний аналіз .....	34
2.3 Обговорення результатів у контексті теоретичних положень.....	44
Висновки до розділу 2.....	52
ВИСНОВКИ .....	54
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	56

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** Сучасний світ характеризується постійними змінами, надмірною кількістю інформації, глобальними кризами та нестабільністю в багатьох сферах життя, включаючи економіку та політику, а також особисті та міжособистісні стосунки. Такі умови викликають постійну присутність невизначеності як основного елементу повсякденного життя людини. Особистість стикається з потребою швидкого реагування, прийняття складних рішень без достатньої інформації та підтримки стійкої мотивації в умовах невизначеності. У зв'язку з цим дослідження надзвичайно важливе як з теоретичної, так і прикладної психології щодо впливу невизначеності на мотиваційні процеси та механізми прийняття рішень.

Актуальність обраної теми підтверджується значною увагою до проблеми невизначеності у працях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Поняття толерантності до невизначеності розрізняли як *tolerance for uncertainty* та *tolerance for ambiguity*, підкреслюючи різницю між ситуаціями, де альтернативи невідомі, та ситуаціями з кількома можливими інтерпретаціями (Е. Френкел-Брунсвік). Також розглядали толерантність до невизначеності як здатність справлятися зі складністю навколишнього світу, а також виявити зв'язок між толерантністю до невизначеності та авторитарністю особистості (Т. Адорно).

Зарубіжними вченими підкреслювалася важливість толерантності до невизначеності як характеристики особистості, що проявляється у гнучкості мислення, широті поглядів, здатності структурувати інформацію та готовності брати на себе виправдані ризики (Г. Олпорт). Розглядалося сприйняття невизначеності як однієї з характеристик особистості, що проявляється у різноманітних реакціях на динамічно невизначені стимули

(Д. Маклейн). Також виділили основні типи невизначених ситуацій, що дозволило класифікувати різні прояви невизначеності у поведінці людини (С. Баднер).

У вітчизняній психології толерантність до невизначеності розглядається як важливий чинник, що сприяє різноманіттю шляхів особистісного розвитку та формуванню нової ідентичності. Цю якість також трактують як рису характеру, яка допомагає людині долати кризові стани, пов'язані з невизначеністю життєвих смислів. Дослідники вивчають взаємозв'язок толерантності до невизначеності з когнітивно-стильовими особливостями, рисами особистості та здатністю приймати рішення в складних обставинах.

Таким чином, дослідження впливу невизначеності на мотивацію та прийняття рішень у особистості спирається на ґрунтовні теоретичні засади, закладені як класиками психології, так і сучасними дослідниками. Це підкреслює як наукову, так і практичну значущість обраної теми для подальшого розвитку психологічної науки та ефективного вирішення актуальних соціальних викликів.

**Мета дослідження** – теоретично проаналізувати та емпірично визначити вплив невизначеності на мотивацію та процес прийняття рішень у особистості.

**Завдання дослідження:**

1. На основі теоретичного аналізу наукової літератури визначити особливості мотивації досягнення успіху.
2. Встановити інтолерантність до невизначеності та вивчити мотивацію афіліації.
3. Виявити взаємозв'язок мотивації і невизначеності та мотивації афіліації при прийнятті рішень.

**Об'єкт дослідження** – особливості мотивації та прийняття рішень особистості в умовах невизначеності.

**Предмет дослідження** – вплив невизначеності на мотивацію та прийняття рішень особистості.

**Методи дослідження:** теоретичні; психодіагностичні: методика Т. Елерса діагностики мотивації до успіху, дослідження інтолерантності до невизначеності Н. Карлетона (в адаптації Г. Громової), вимірювання мотивації афіліації за методикою Меграбяна (в адаптації М. Ш. Магомед-Емінова).

**Опис вибірки.** Участь у дослідженні взяли 54 підлітки віком 15–17 років — учні 10-11х класів. Добір здійснювався за методом доступної вибірки, за принципом добровільності та інформованої згоди. Дослідження проходило очно, в аудиторіях навчального закладу у зручний для учнів час, з дотриманням етичних вимог. Атмосфера була нейтральною, без оцінювання, спрямованою на створення психологічної безпеки.

**База проведення емпіричного дослідження.** Дослідження проводилося у межах проходження фахової практики в Одеському ліцеї №24.

**Практична значимість дослідження.** Робота виконана в межах наукової тематики кафедри «Психологічні ресурси особистості в умовах викликів сьогодення» (0123U102605). Отримані дані можуть бути використані в психологічному консультуванні, коучингу, освітніх і професійних інтервенціях для підвищення стресостійкості, розробки адаптивних стратегій прийняття рішень і формування внутрішньої мотивації в ситуаціях невизначеності. Психологам, які працюють із людьми, які перебувають у кризових ситуаціях, пов'язаних із вибором, невизначеністю або втратами, також можуть допомогти ці дані.

**Апробація результатів дослідження.**

1. Немченко К.О., Хрустальова Л. С. «Емоційний інтелект і невизначеність: як підтримувати ментальне здоров'я» / наук.-практична конференція ОНУ імені І. І. Мечникова (Україна, м.Одеса, 07.04.25 р.). 2025. С. 12.

2. Немченко К.О., Хрустальова Л. С. «Стресостійкість та толерантність до невизначеності як фактори підтримки психічного здоров'я в умовах кризи» / XXVII Міжнародна конференція молодих науковців «Проблеми особистості в сучасній науці: результати та перспективи дослідження» (Україна, м.Київ, 24-25 квітня 2025 р.). 2025. С. 21.

**Структура роботи.** Робота складається зі вступу, двох розділів (теоретичного та емпіричного), висновків до кожного розділу, загальних висновків, списку використаної літератури, який нараховує 42 джерела. Робота містить 8 таблиць і 2 графіки. Загальний обсяг роботи становить 59 сторінок.

## **РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВПЛИВУ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ НА МОТИВАЦІЮ ТА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ**

### **1.1. Поняття невизначеності та її вплив на особистість**

Невизначеність походить від протилежного поняття визначеності, яке означає щось стабільне та стійке. Людина з визначеністю може відчувати себе впевнено у собі та не відчувати сумнівів, оскільки вона може покладатися на свій досвід і знання. З цієї причини можна сказати, що невизначеність навпаки означає наявність сумнівів або повну відсутність інформації.

Психологія найчастіше розуміє невизначеність як відкриту ситуацію, коли людина, яка приймає рішення, не знає всіх діючих факторів і повинна сформулювати кілька гіпотез, перш ніж оцінити їх ефективність [22].

В умовах невизначеності психофізіологічні та соціально-психологічні механізми більше не можуть відображати та контролювати людську діяльність, що призводить до руйнування «адаптаційного бар'єру» та психічної дезадаптації [24]. Це відрізняється від нормальних ситуацій.

Як наслідок цього, інтенсивність впливу зовнішніх і внутрішніх умов на людину збільшується в міру того, що відбуваються зміни в її стані, що є однією з ознак невизначеності ситуації [24].

Методи поведінки, які обирає суб'єкт для подолання невизначеності, залежать від соціального походження, етнокультури, індивідуальної психології та статі.

З психологічної точки зору обидва елементи невизначеності мають певні риси. Негативний аспект полягає в тому, що невизначеність викликає у людини почуття невпевненості та свідчить про те, що людина не має ресурсів, які вона мала в минулому, щоб справлятися з певними обставинами. Крім того, позитивна сторона дозволяє поглянути на ситуацію з точки зору відкриття нових можливостей і досягнення бажаного результату в майбутньому.

У філософському енциклопедичному словнику «толерантність» визначається як: «терпимість до різних поглядів, звичаїв, особливостей різних народів, націй і звичок»; здатність організму справлятися з негативним впливом певного фактора навколишнього середовища.

У сучасному українському тлумачному словнику толерантність визначається як відсутність або зменшення реакції на який-небудь несприятливий фактор через зниження чутливості до його впливу.

Е. Френкел-Брунsvік використала два терміни, щоб описати толерантність до невизначеності: *tolerance for uncertainty* і *tolerance for ambiguity*. *Ambiguity* означає, що альтернативи відомі, а *uncertainty* означає, що альтернативи невідомі. Іншими словами, *ambiguity* пов'язана з наявністю двох або більше інтерпретацій, а *uncertainty* — з відсутністю інтерпретацій [37].

Найбільш доречними для аналогічних термінів будуть такі визначення: *uncertainty* – невизначеність, *ambiguity* – неясність [37].

З іншого боку, М.Л. Вільямс і П.Г. Клемпітт вважають, що невизначеність (*uncertainty*) є більш загальним поняттям, ніж «неясність» (*ambiguity*) [33].

Р.В. Нортон виявив декілька категорій невизначеності [40]:

1. множинність значень (*multiple meanings*);
2. неясність (*vagueness*), неповнота (*incompleteness*) або фрагментарність (*fragmented*);
3. ймовірність (*probability*);
4. неструктурованість (*unstructured*);
5. брак інформації (*lack of information*);
6. невизначеність (*uncertainty*);

Г. Олпорт вважав толерантність до невизначеності важливою характеристикою особистості, яка відображає, як людина взаємодіє зі своїм зовнішнім середовищем під час кризових ситуацій [30]. На його думку, толерантність до невизначеності проявляється у гнучкості, широті поглядів, здатності структурувати інформацію та моделювати ситуації, а також у

готовності брати на себе виправдані ризики, щоб досягти успіху в виконанні завдань.

У своїй теорії Т. Адорно в середині минулого століття ввів поняття толерантності до невизначеності, яке визначається як здатність справлятися зі складністю навколишнього світу [30]. Крім того, Т. Адорно виявив зв'язок між толерантністю до невизначеності та авторитарністю як характеристикою особистості.

Д. Маклейн вважає, що здатність сприймати невизначеність є однією з характеристик особистості. Він характеризує це як різноманітність реакцій, починаючи від відмови, переходячи до привабливості, складних, динамічно невизначених або таких, які мають різні інтерпретації стимулів. Дослідник С. Баднер виділив основні характеристики невизначених ситуацій, які призвели до появи різних типів цих ситуацій [31].

Невідома ситуація, нова, без стимулів — це перший тип невизначеної ситуації.

У другому типі невизначеної ситуації є багато стимулів.

Третій тип є суперечливим і невизначеним явищем, у якому стимули є незрозумілими.

В літературі також зустрічається підхід, який розглядає толерантність до невизначеності більш широко та визначає її як надання переваг у ситуаціях, пов'язаних із невизначеністю. Цей підхід розглядається як біполярний, оскільки толерантність до невизначеності розташована на одній стороні, а нездатність переносити невизначеність розташована на іншій. Людина, яка демонструє толерантність до невизначеності, буде більш спокійно відноситись до нечітко сформульованих ідей, невизначених стимулів, обставин і прагнути до них. Люди, які не можуть переносити невизначеність, навпаки уникатимуть ситуацій і реагуватимуть на них стресом, роблячи різкі та метушливі дії.

У вітчизняній науці толерантність до невизначеності розглядається як інтегральна особистісна характеристика, яка включає психологічну стійкість,

особистісні установки, системи цінностей і характеристики. У різних дослідженнях було виявлено зв'язок цього феномена з когнітивно-стильовими і особистісними характеристиками людини, особливостями прийняття рішення в ситуаціях морального вибору, особистісного вибору, розвитком особистості людини (А.І. Гусєв, 2011) [10].

У зарубіжних дослідженнях толерантність до невизначеності визначається як здатність людини приймати конфлікти та напругу в умовах невизначеності, протистояти суперечці інформації та прийняти невідоме, не відчуваючи себе загнаним.

Кожна робота відомих дослідників вивчає толерантність до невизначеності з різних позицій. З одного боку, це когнітивний стиль. З іншого боку, це мотиваційна характеристика або особистісна риса, яка дозволяє людині реалізувати свої патерни поведінки в умовах невизначеності.

Гусєв А.І. пропонує розглядати толерантність до невизначеності як джерело різноманітних шляхів розвитку особистості та формування нової ідентичності. також як риса характеру, яка дозволяє переносити кризові прояви, пов'язані з непевністю смислових підвалин власного буття [11].

Особистість, толерантна до невизначеності, відзначається низкою характерних рис: вона виявляє зацікавленість до невизначених ситуацій, відчуває в них комфорт і сприймає їх як привабливі. Така людина здатна розмірковувати над проблемою, навіть коли всі чинники та можливі наслідки залишаються невідомими. Вона вміє справлятися з конфліктами та напругою, що виникають у подібних умовах, а також здатна витримувати відсутність чітких зв'язків і логіки в ситуаціях невизначеності.

У науковому дискурсі поряд із толерантністю до невизначеності розглядається й інтолерантність. Під інтолерантністю розуміють неприйнятну або нетипову поведінку, що проявляється у відмові визнавати інші погляди.

Це також може бути риса, яка призводить до уникнення участі в спільній діяльності з людьми, що відрізняються за певними ознаками. Інтолерантність

часто пов'язують із негативними установками, що виникають через національні стереотипи, необізнаність або переконання в перевазі власної соціальної групи, світогляду чи способу життя над іншими.

Прояв нетерпимості у ставленні та поведінці людини у взаємодії з іншими людьми на основі різноманітних ознак називається *інтолерантністю*. Упередження, етноцентризм і забобони є психологічними основами інтолерантності. Дискримінація, ксенофобія та тероризм є прикладами проявів нетерпимості.

З. Бранд назвав такі ознаки інтолерантності: шовінізм, націоналізм, насильство, агресія, фанатизм, цинізм, роздратування, негативні стереотипи, ксенофобія та забобони [17]. Е. Френкель-Брунsvік описала інтолерантність до невизначеності як стан, який характеризує особистість, яка вирішує все наперед, незважаючи на те, що відбувається насправді.

Інтолерантність до невизначеності має певні характеристики. Ці характеристики поділяються на такі категорії:

- первинні, які відповідають когнітивному стилю.
- вторинні характеристики, які видно в характері. Такі якості включають авторитаризм, ригідність, критичне мислення, агресивність і тривожність. Іноді виділяють етнічні забобони.

Інтолерантна до невизначеності особистість має низку характерних рис: вона сприймає невизначеність як загрозу, демонструє схильність до полярного, «чорно-білого» мислення та часто ухвалює поспішні рішення, не враховуючи реальний контекст. Такі люди зазвичай мислять у категоріях ймовірностей, прагнуть уникати неоднозначних або непрозорих ситуацій і мають підвищену чутливість до почуття тривоги.

Серед проявів інтолерантності до невизначеності можна виокремити такі: неспроможність визнати, що один і той самий об'єкт може мати як позитивні, так і негативні риси; схильність до дихотомічного, спрощеного сприйняття; труднощі в обробці суперечливої або швидкоплинної інформації; прагнення

до безпеки та уникнення неоднозначних ситуацій; а також схильність надавати перевагу знайомим людям і відмовлятися від усього нового чи незвичного. [24].

Таким чином, толерантність до невизначеності є складним феноменом і характеристикою людини, яка дозволяє їй успішно адаптуватися та діяти в нестабільних ситуаціях.

## **1.2. Особливості мотивації в умовах невизначеності**

Дослідження особливостей мотивації до досягнення успіху є одним із ключових напрямів у психології, адже вона відіграє суттєву роль у житті людини. Це зумовлено стрімкими темпами розвитку сучасного суспільства. Хоча високий рівень мотивації є необхідним для ефективної діяльності, надмірна активність і напруга можуть викликати негативні наслідки — зниження працездатності, порушення функціонування та поведінкові відхилення. Отже, надмірна мотивація здатна спричинити стрес, перенапруження й навіть погіршення результатів самої діяльності. [12].

Мотиваційна сфера особистості являє собою цілісну й ієрархічно впорядковану систему, що відображає як потреби людини, так і її внутрішній стан. Відтак система мотивів, організована за ієрархічним принципом, є ключовим елементом, який характеризує мотивацію індивіда. Не менш важливим є рівень усвідомлення власних мотивів і здатність керувати другорядними спонуканнями.

Мотивація досягнення успіху розглядається як структурне утворення, що включає кілька ключових компонентів: потребу в досягненні та передбачення мети, інструментальну діяльність, емоційний стан, ефективність, ставлення до інших тощо. За Хекхаузенем [36], мотивація досягнення — це прагнення максимально реалізувати або зберегти свій потенціал у видах діяльності, до яких застосовуються критерії успіху, і де можливі як успіх, так і невдача.

Основна мета досягнення полягає в досягненні конкретного результату, що ґрунтується на індивідуальних якостях особистості — зокрема, прагненні до успіху або уникненні невдач. Це спонукає людину до послідовного виконання взаємопов'язаних дій, що поступово формують чітку стратегію поведінки. Однією з характерних рис мотивації досягнення є здатність до переосмислення цілей.

Х. Хекхаузен підкреслював важливість здатності до збереження спонукання до успіху, оскільки ланцюг дій, спрямованих на досягнення мети, може бути перерваний на тривалий час — іноді навіть на місяці чи роки. Він вважав, що здатність повертатися до раніше перерваної діяльності є однією з ключових ознак мотивації досягнення. За його словами, складні й довготривалі структури формуються з головних, другорядних і допоміжних дій, які через досягнення низки проміжних цілей ведуть до основної, хоч і віддаленої мети. Такий тип мотивації охоплює різні форми діяльності в короткі проміжки часу, але вирізняється серед інших мотивів своєю наполегливістю. Хекхаузен також зазначав, що мотивацію до успіху можна охарактеризувати як прагнення розвивати або підтримувати високий рівень здібностей, необхідних для виконання діяльності, яка оцінюється за критеріями успіху чи невдачі.

Крім того, він виділив наступні ознаки спонукання до успіху:

- сама ідея чогось означає два результати: або успіх, або невдача.

Люди з високим рівнем мотивації прагнуть до успіху;

- мотивація досягти успіху проявляється в діяльності, яка показує шляхи вдосконалення;
- завдання мають середню складність;
- коли справа доходить до досягнення успіху, мотивація завжди зосереджена на меті або кінцевому результаті, незважаючи на можливість перегляду цілей;

- люди з високою мотивацією зазвичай успішно повертаються до незавершених справ і завершують їх.

На думку Г. Мюррея [12], досягнення характеризується такими поняттями: виконання складних завдань; управління, маніпулювання та організація фізичних об'єктів, людей чи ідей; виконання якомога швидше та самостійно; перемагати перешкоди та досягати високих результатів; покращувати результати; конкурувати та перевершувати інших; реалізувати свої таланти; і підвищити свою самооцінку.

Теорія В. Вайнера є однією з ефективних ідей, яка використовується для опису успіху в дії. Її твердження полягає в тому, що різні фактори успіху та невдачі можна оцінити за допомогою двох критеріїв: розташування та стабільності [42]. Первинний параметр описує те, що людина вважає причиною своїх успіхів і невдач: у собі чи в обставинах, не залежних від нього. Стабільність визначається як стійкість причини.

Д. Макклелланд, дослідник із Сполучених Штатів, вважає, що необхідно отримати «несвідому мотивацію робити краще, щоб досягти рівня досконалості». Крім того, він охарактеризував наступні риси людей, які мають високу мотивацію до діяльності [38]:

- пріоритетом є робота в умовах, які максимально стимулюють їх досягнення успіху;
- мотивація на успіх не завжди призводить до кращих результатів порівняно з іншими; прийняття особистої відповідальності за діяльність, яку виконують у ситуаціях з низьким або середнім ризиком;
- отримувати вибіркові зворотні зв'язки щодо результатів своєї роботи;
- постійно шукати найбільш ефективні методи виконання завдань.

Д. Макклелланд виокремлює три ключові риси осіб із високим рівнем мотивації досягнення. Такі люди прагнуть брати на себе відповідальність за

виконання завдань, обирають поміркований, попередньо обрахований ризик і формулюють реалістичні, досяжні цілі. Вони також мають потребу у визнанні своїх досягнень. Мотивація досягнення результату тісно пов'язана з вольовими якостями — витримкою, наполегливістю, цілеспрямованістю. Її основою є прагнення до самореалізації, змагання та задоволення від якісно виконаної роботи.

Коли людина постійно прагне діяти так, щоб уникнути невдач, особливо в ситуаціях, де її результати піддаються оцінюванню з боку інших, формується мотивація уникнення невдач. У такому разі поведінка індивіда може відрізнитися, хоча загальна спрямованість залишається незмінною — основна мета полягає не у досягненні успіху, а в запобіганні помилкам. Усі думки та дії таких людей зосереджені виключно на уникненні можливого негативного результату.

На початковому етапі людина, мотивована страхом невдачі, часто сумнівається у власних силах і навіть у якості досягнутого результату, відчуваючи страх перед можливою критикою. Виконуючи завдання, особливо пов'язані з ризиком провалу, вона зазвичай переживає негативні емоції. Така діяльність не приносить їй задоволення і, як правило, не є привабливою.

Особи, чия діяльність орієнтована на досягнення успіху, здатні об'єктивно оцінювати власні можливості, досягнення та помилки. Вони зазвичай обирають професії, що відповідають їхнім знанням, умінням і навичкам. На відміну від них, люди, зосереджені на уникненні невдач, часто мають труднощі з професійним самовизначенням.

Такі люди зазвичай обирають або надто прості, або надмірно складні завдання, не зважаючи на реальний рівень власних можливостей. Їм притаманна неадекватна самооцінка — як занижена, так і завищена, а також нереалістичні очікування щодо власних досягнень. Натомість особи з мотивацією досягнення демонструють високу наполегливість у досягненні цілей. У ситуаціях, коли завдання є або надто легким, або надто важким, вони

поводяться інакше, ніж ті, кого переважно мотивує страх зробити помилку. Особи з установкою на успіх зазвичай віддають перевагу завданням середнього або трохи підвищеного рівня складності.

Щоб уникнути поразки, люди з мотивацією уникнення невдач зазвичай обирають найпростіші або найменш ризиковані завдання. Натомість особа, орієнтована на досягнення успіху, часто виявляє ще більшу зацікавленість у подоланні труднощів після невдачі. Якщо ж людина спочатку була зосереджена на можливому провалі, то втрачає інтерес до завдання. Водночас ті, хто був готовий до невдачі, демонструють кращі результати лише після досягнення успіху. Віддалена в часі мета може значно стимулювати активність у людини з вираженою мотивацією досягнення, чого не спостерігається у тих, хто переважно намагається уникнути невдач.

Окрім цього, особи з вираженою мотивацією до досягнення успіху та ті, що прагнуть уникнути невдач, по-різному інтерпретують власні успіхи й поразки. Ті, хто орієнтований на успіх, зазвичай приписують свої досягнення внутрішнім чинникам — таким як зусилля, наполегливість і особисті здібності. Натомість невдачі вони схильні сприймати як випадковість або тимчасову перешкоду.

Ті особистості, які уникають невдач, часто орієнтуються на успіх на зовнішніх чинниках, таких як вдача чи легкість виконання завдань; однак, коли вони не досягають успіху, вони починають думати про власні здібності. Щодо тих, які мають сильний мотив, щоб уникати невдач, часто недооцінюють свій потенціал, оскільки невдачі можуть швидко підірвати настрій і знизити самооцінку.

З іншого боку, люди, які прагнуть до успіху, часто діють абсолютно по-іншому — вони часто правильно оцінюють свої здібності, не концентруються на невдачах і не скаржаться, вони байдужі до своїх помилок [4].

### 1.3. Механізми прийняття рішень у ситуаціях невизначеності

Прийняття рішень розглядається як складний процес, що спирається на низку психологічних механізмів і операцій різного рівня складності, при цьому ключову роль відіграє обробка інформації. Цей процес є невід'ємною частиною цілеспрямованої діяльності людини, дозволяючи їй ухвалювати конкретні рішення. У зарубіжних дослідженнях прийняття рішень інтерпретується по-різному: як вияв життєвого стилю (А. Адлер), як вибір між альтернативами (К. Левін), як елемент досвідового циклу (Д. Келлі), або як акт волі, підконтрольний розуму, страху, випадковим імпульсам і свідомому наміру (В. Джеймс).

Прийняття рішень відіграє важливу роль у житті людини та ґрунтується на її особистій відповідальності. Загалом, життєвий шлях індивіда складається з рішень, які він ухвалює на різних етапах свого розвитку. Усі чинники, що впливають на цей процес, можна поділити на три основні групи: внутрішні (цінності, потреби, мотиви, ставлення тощо), зовнішні (соціальні норми, цінності, табу, вплив суспільства тощо) та ситуативні (поточний емоційний і фізіологічний стан, настрій, рівень концентрації, часові обмеження тощо).

У стресових ситуаціях виникає внутрішній конфлікт між емоціями та мотивацією: підвищена настороженість, яка стримує активність, вступає в протиріччя з потребою пізнання та толерантністю до невизначеності. Як зазначають А.А. Гусейнов і І.С. Кон [3], у таких умовах активізуються три ключові механізми свідомості — розсудливість, розум і інтуїція, які відіграють вирішальну роль у прийнятті моральних рішень.

Розсудливість, як правило, орієнтується на розум і ефективно працює у вирішенні стандартних моральних завдань, коли дії здійснюються за чітко визначеним алгоритмом. Водночас, у складних, нових або нестандартних обставинах вирішальне значення має розум як творчий механізм. У ситуаціях з браком інформації або обмеженим часом важливу роль відіграє моральна

інтуїція, що спирається на життєвий досвід. Варто зазначити, що ці механізми взаємодоповнюють одне одного, і ефективність прийняття рішень залежить від злагодженості їх функціонування.

У структурі психічної діяльності, яку М. Я. Грот [8] окреслює як цикл «психічного оберту», простежується цілісна динаміка, що поєднує тілесне, емоційне, мотиваційне та дієве в єдиний функціональний ланцюг. Згідно з його уявленням, цей процес розгортається в чотири взаємопов'язані фази.

Першою ланкою є об'єктивна сприйнятливність, тобто реакція організму на зовнішній вплив. Тут маються на увазі не лише початкові сенсорні сигнали, а й образи, уявлення та ідеї, які втілюють у собі вже перетворений досвід, наділений когнітивним змістом. Наступним етапом є суб'єктивна сприйнятливність, що постає як внутрішнє переживання — здатність суб'єкта відгукуватися на зовнішні стимули через афекти, такі як радість або біль. Третій рівень — це потяги, бажання та прагнення, які виникають як своєрідне продовження переживань, формуючи імпульс до дії. І, нарешті, остання фаза — об'єктивна активність, що проявляється в реальних діях, рухах, вчинках, тобто в переході від внутрішньої напруги до зовнішнього вияву.

Таким чином, прийняття моральних рішень у цій парадигмі постає як багаторівневий процес, що інтегрує різні модуси свідомості — від сенсорного сприйняття до вольового акту, — де кожен етап є незамінною передумовою наступного.

У рамках концепції Грота людська дія є не просто реакцією на ситуацію, а складним процесом рефлексивного коливання між афектами, когніціями та волею. Людина, потрапляючи у певну життєву обставину, проживає низку мікропереживань, що поступово формують спектр потенційних рішень. Цей спектр постійно змінюється: під впливом нових емоцій рішення переглядаються, уточнюються, замінюються. До моменту остаточного вибору триває своєрідне коло внутрішнього діалогу, де суб'єкт безупинно зважує, аналізує, переосмислює. І лише тоді, коли певне рішення виявляється

внутрішньо завершеним, цикл тимчасово замикається — до наступної ситуації, що знову актуалізує цей механізм [8].

Погляди В. К. Каліна доповнюють цю динаміку, вводячи триєдину структуру — воля, інтелект, емоція — як головні координати у просторі прийняття рішень. Він підкреслює, що вольова активність може бути запущена лише за умови попереднього пригнічення або трансформації емоційної реактивності. Це особливо актуально у ситуаціях вибору між рівноцінними альтернативами або при сумнівах щодо ефективності власного рішення — тоді, коли на передній план виходить страх невдачі, а разом з ним — потреба в мобілізації внутрішніх ресурсів.

Калін звертає увагу на те, що рішучість особистості не завжди є свідченням імпульсивності чи передчасного вибору. Навпаки, вона може виявлятися як усвідомлене завершення пошукового процесу, коли індивід більше не потребує нових варіантів, бо відчуває внутрішню впевненість у досягнутому результаті. Отже, завершення рішення — це не припинення мислення, а його кульмінація, у якій воля стає інструментом реалізації інтелектуального висновку [15].

Серед безлічі ментальних актів, що відбуваються в людському мозку, процес прийняття рішень посідає центральне місце, слугуючи точкою перетину між раціональною оцінкою, інтуїтивним передчуттям, емоційною реактивністю та ціннісною спрямованістю. У кожному виборі, навіть найбуденнішому, закладено глибинний механізм оцінки реальності, де суб'єктивне переплітається з об'єктивним, а потенційне — з фактичним.

Інтуїція, як один із таких механізмів, функціонує на рівні автоматизованих когнітивних маршрутів, спираючись на попередній досвід, знання, невербалізовану пам'ять. Вона не потребує свідомої аналітики, виникаючи миттєво, як своєрідна «відповідь тіла». Проте, ця «безмовна порада» не завжди є надійною — у складних умовах вона може виявитися помилковою, адже її евристична природа залишає поза увагою низку критичних нюансів.

Інтригуючою метафорою в контексті психології вибору постає принцип невизначеності Гейзенберга, що хоч і був сформульований у рамках квантової механіки, однак метафорично влучно ілюструє обмеження людського пізнання при прийнятті рішень. Чим більше змінних намагається охопити розум — тим менш визначеними стають окремі з них. Рішення завжди відбувається у просторі неповної інформації, де повна впевненість залишається недосяжною.

Інший чинник — когнітивний дисонанс — розкриває внутрішній конфлікт суб'єкта, коли наявні установки, переконання або поведінкові акти вступають у суперечність одне з одним. Людина прагне подолати цю напругу, іноді жертвуючи логічністю чи достовірністю заради психологічного комфорту. Це ускладнює здатність мислити критично, бо рішення приймається не з огляду на істину, а з метою збереження внутрішньої цілісності.

Важливу роль у спотворенні суджень відіграє й упередженість підтвердження — когнітивна схильність звертати увагу лише на ті факти, які підтверджують уже сформовані переконання. У цьому сенсі психіка демонструє не пошук істини, а спробу утвердити відоме, виключаючи суперечливе. В результаті — звуження горизонтів мислення та ризик помилкового вибору.

Емоції, в свою чергу, постають як подвійна сила: вони можуть слугувати маяком інтуїтивної правоти, або, навпаки, затьмарити раціональне судження. Певні афекти — страх, гнів, ейфорія — здатні змістити фокус уваги, актуалізуючи короткострокові вигоди на шкоду довгостроковим цілям.

Окрему сторону проблематизації відкриває перцептивне викривлення — схильність інтерпретувати факти через призму власного досвіду, очікувань, емоційних проєкцій. Замість об'єктивного аналізу ми часто отримуємо зворотний зв'язок, де реальність «підлаштовується» під наші припущення. Це не просто перешкода в процесі мислення — це виклик до постійної критичної рефлексії над власними когнітивними схемами.

З цим пов'язаний і ефект ореолу, коли одна позитивна (або негативна) характеристика об'єкта, людини чи явища, забарвлює загальне сприйняття, зміщуючи його в той чи інший бік. Подібна генералізація призводить до того, що важливі деталі втрачаються в тіні першого враження, а рішення виявляється детермінованим не фактами, а емоційною репутацією.

Нарешті, стереотипізація — це ще одна форма когнітивного спрощення, що полягає у фіксації певного уявлення про групу, явище чи людину. Стереотип дозволяє пришвидшити процес мислення, але ціною глибини й точності. Коли ж рішення базується не на аналізі реального, а на схемі колективного уявлення, — це вже не мислення, а автоматизм. Людська діяльність полягає в прийнятті рішень. Він має вирішальне значення для формування нашого життєвого шляху та шляхів досягнення наших цілей [14].

Продовжуючи аналіз стилів прийняття рішень, варто розглянути також залежний і унікальний стилі, які, попри свою протилежність, мають спільну вихідну точку — це суб'єктивна позиція людини у процесі орієнтації на зовнішнє чи внутрішнє джерело впевненості у правильності вибору.

Залежний стиль характеризується тим, що особа у процесі прийняття рішень орієнтується на думки, поради чи авторитети інших людей. Людина з таким стилем відчуває потребу в зовнішній підтримці, верифікації власних сумнівів і побоювань. Це не завжди вказує на слабкість або невпевненість — іноді такий підхід виявляється адаптивним, зокрема у складних соціальних ситуаціях або тоді, коли рішення стосується групових інтересів. Однак надмірна залежність від зовнішньої думки може знижувати рівень автономії особистості та її впевненість у власних судженнях, що, у свою чергу, впливає на зниження здатності до самостійного аналізу і посилює уникнення відповідальності.

У залежному стилі переважає орієнтація на підтримку, а не на глибокий внутрішній аналіз. Часто такі індивіди шукають підтвердження не лише у близьких, а й в експертів, авторитетних джерелах, чим обумовлена їхня

підвищена чутливість до соціального схвалення. Внаслідок цього рішення, прийняті за допомогою залежного стилю, нерідко виявляються компромісними або не відображають глибинних мотивацій самої особистості.

Унікальний стиль (або автономний, самостійний стиль) являє собою прагнення приймати рішення незалежно від зовнішнього впливу, навіть у тих випадках, коли він міг би бути конструктивним. Цей стиль підкреслює внутрішню автономію, індивідуалізм і часто — креативність. Людина з унікальним стилем може довіряти власному досвіду, баченню або ціннісним орієнтирам, нехтуючи загальноприйнятими нормами, традиціями або авторитетними позиціями. Іноді така позиція пов'язана з протестом або прагненням до самореалізації.

Разом із тим, унікальний стиль може сприяти появі рішень, які виходять за межі звичних підходів і стають інноваційними. Але одночасно існує ризик переоцінки власної інтуїції або недооцінки конструктивної критики. Людина може нехтувати важливою інформацією, якщо вона не узгоджується з її внутрішніми переконаннями, що ускладнює діалог і знижує гнучкість у спілкуванні з іншими учасниками соціального простору.

Інтуїтивний стиль прийняття рішень суттєво відрізняється від раціонального, оскільки він ґрунтується не стільки на логічному аналізі, скільки на внутрішніх відчуттях, переживаннях і суб'єктивних сигналах, які виникають у процесі прийняття рішення. Такий стиль притаманний людям, які довіряють своїм інстинктам і відчуттю впевненості, навіть за відсутності повного розуміння логіки власного вибору. Цей стиль характеризується спонтанністю, швидкістю реагування, гнучкістю мислення і здатністю швидко адаптуватися до нових або непередбачуваних умов.

Особи з переважанням інтуїтивного стилю не завжди потребують великої кількості об'єктивних даних чи системного аналізу для того, щоб зробити вибір. Вони можуть довіряти «внутрішньому голосу» чи глибокому відчуттю правильності дій. Важливо зазначити, що така форма прийняття рішень

набуває особливої цінності в ситуаціях, коли час обмежений, а контекст змінюється занадто швидко для детального аналізу. В умовах невизначеності інтуїція може виступати компенсаторним механізмом, що дозволяє людині діяти з упевненістю попри відсутність чітких орієнтирів.

Ще однією характеристикою цього стилю є його креативна природа. Люди, які покладаються на інтуїцію, часто демонструють інноваційний підхід до вирішення проблем, бо їхні рішення не обмежені стандартними рамками або загальноприйнятими схемами. Вони можуть не лише швидко приймати рішення, а й генерувати нові, нестандартні варіанти виходу із ситуації. Це пов'язано з особливим типом мислення, що дозволяє формувати зв'язки між, на перший погляд, далекими чи неочевидними явищами.

Водночас, варто зауважити, що інтуїтивний стиль не є універсально ефективним. Його сила – у швидкості та суб'єктивній впевненості – може перетворитися на слабкість у контекстах, що вимагають ретельності, структурованості або верифікації даних. Крім того, за надмірної опори на інтуїцію можливі хибні рішення, обумовлені особистими упередженнями, попереднім досвідом або емоційним станом.

У цілому, інтуїтивний стиль може розглядатися як ефективний механізм прийняття рішень за умов невизначеності, дефіциту часу або нестачі даних. Він ґрунтується на здатності особистості відчувати і передбачати рішення, що, з одного боку, збагачує репертуар поведінки, а з іншого — вимагає внутрішньої зрілості та розвиненої саморефлексії для компенсації можливих ризиків.

Залежний стиль прийняття рішень, своєю чергою, визначається як орієнтація на зовнішні джерела інформації, поради, підтримку або схвалення з боку інших людей. Людина, яка дотримується цього стилю, зазвичай шукає участі оточення у власному процесі вирішення проблем. Для неї важливо отримати підтвердження правильності власних дій або навіть делегувати відповідальність за вибір. Такий стиль часто формується на тлі невпевненості

в собі, страху помилки або високого рівня тривожності щодо наслідків власного рішення.

Залежні особистості надають перевагу спільному розв'язанню проблем, залучаючи друзів, рідних, колег або експертів до процесу обговорення. Їм комфортно у ситуаціях, де існує підтримка або можливість скористатися досвідом інших. Це дозволяє не тільки знизити суб'єктивний рівень стресу, а й забезпечити багатогранність поглядів на ситуацію. Таким чином, залежний стиль може мати адаптивний характер, особливо в контекстах, де важливе колективне прийняття рішень або коли проблема є надто складною для індивідуального аналізу.

Підсумовуючи, надмірна залежність від думки інших здатна перешкоджати розвитку автономного мислення. Якщо людина не здатна приймати рішення без зовнішньої підтримки, виникає ризик формування пасивної позиції, що знижує її відповідальність за результат і послаблює внутрішню мотивацію до самостійного пошуку рішень. У деяких випадках такий стиль може стати способом уникнення відповідальності, де остаточне рішення перекладається на інших учасників процесу.

Також варто враховувати, що залежний стиль не завжди ефективний у ситуаціях, коли оперативність чи автономність мають вирішальне значення. Коли підтримка недоступна або рішення має бути прийняте негайно, людина з яскраво вираженим залежним стилем може відчувати фрустрацію, безпорадність або внутрішній конфлікт.

Унікальний стиль прийняття рішень вирізняється тим, що не зводиться до жодної з усталених класифікацій — раціональної, інтуїтивної чи залежної. Його концептуальна відмінність полягає у відкритості до комбінаторного використання різних стратегій залежно від ситуаційних умов. Інакше кажучи, йдеться не стільки про відсутність чіткої схеми, скільки про принципову здатність до адаптації, в якій домінує не тип мислення, а цілісність особистісного досвіду

Такий стиль найчастіше формується у людей, які демонструють високий рівень автономії, креативності та метакогнітивної зрілості. Вони не обирають одну фіксовану модель дії, а оперують багатьма: залучають інтуїтивні сигнали, уникаючи при цьому імпульсивності; використовують логічний аналіз, але не абсолютизують його; дослухаються до думок інших, однак залишаються відповідальними за власні рішення. В основі цього стилю — гнучкість і відкритість до контексту, що дозволяє людині не просто адаптуватися, а й творити унікальні стратегії поведінки в умовах нестабільності.

Індивіди з таким підходом часто орієнтуються на внутрішні цінності, моральні пріоритети та ідеї, які не обов'язково збігаються з соціальними очікуваннями чи стандартами ефективності. Їхні рішення можуть бути продиктовані не очевидними вигодами чи логікою, а відчуттям смислу, естетичного порядку або персональної істинності. З одного боку, це надає їм великої внутрішньої сили, а з іншого — потребує високої рефлексивності, адже така стратегія завжди супроводжується ризиком невизначеності та сумніву.

За своєю природою, цей стиль передбачає існування багатьох можливих траєкторій мислення, де логічне, емоційне, інтуїтивне й соціальне не виключають одне одного, а утворюють цілісну тканину ментального процесу. Такий підхід особливо актуалізується в умовах глибокої невизначеності, коли жоден із традиційних стилів не забезпечує достатньої чутливості до складних змінних. Саме в такі моменти особистість, здатна мобілізувати власну унікальність, виявляється найбільш адаптивною.

З огляду на це, сучасна психологічна наука все частіше схиляється до мультифакторного підходу у вивченні процесів прийняття рішень. Літературні огляди свідчать, що чіткої одностайності в описі психологічних механізмів прийняття рішень не існує. Дослідники пропонують численні моделі, які пояснюють ці процеси через поєднання когнітивних, емоційних, інтуїтивних

та соціокультурних компонентів. У зв'язку з цим зростає потреба у систематизації наявних підходів і подальшій емпіричній перевірці гіпотез.

Запропонована класифікація — раціональний, інтуїтивний, залежний і унікальний стилі — є лише однією з численних спроб упорядкувати складну динаміку прийняття рішень. Раціональний стиль ґрунтується на логіці, аналітичному мисленні та прагненні до об'єктивності. Інтуїтивний — на суб'єктивних імпульсах, що проявляються раптово, без чіткого усвідомлення джерела. Залежний — передбачає орієнтацію на зовнішню підтримку, думку авторитетів або соціальне схвалення.

Прийняття рішень у реальному житті рідко вкладається в жорсткі межі типологій. Натомість, особистість перебуває в постійному русі між логікою і відчуттям, між самостійністю і взаємодією, між минулим досвідом і новими викликами. У ситуаціях невизначеності активізуються складні психологічні механізми, які працюють у зв'язці — когнітивні оцінки, емоційне відлуння, соціальні коди та тілесні сигнали формують єдине поле дії. Саме тут проявляється здатність до справжнього вибору — не автоматичного, а такого, що вимагає присутності, уваги й відповідальності.

Отже, розуміння стилів прийняття рішень — це не лише класифікація механізмів, а й спосіб пізнати багатогранність людського Я в акті вибору. Унікальний стиль не є винятком — він є підтвердженням того, що межі між стилями умовні, а справжнє рішення народжується там, де інтуїція зустрічається з думкою, а потреба — з волею.

## **Висновки до розділу 1**

У першому розділі було здійснено теоретичний аналіз поняття невизначеності, її впливу на особистість, особливостей мотивації в умовах невизначеності та психологічних механізмів прийняття рішень. Поняття невизначеності у психології трактується як ситуація, що характеризується

браком чіткої інформації, відсутністю однозначних орієнтирів і необхідністю формування гіпотез. У таких умовах значно ускладнюється адаптація особистості, активізуються як зовнішні, так і внутрішні психоемоційні чинники, що можуть призводити до стану дезадаптації. Водночас деякі дослідники підкреслюють і позитивний потенціал невизначеності — можливість для самопізнання, розвитку та адаптивного пошуку нових рішень.

Розглянуто поняття толерантності до невизначеності як важливої особистісної характеристики, що дозволяє людині ефективно функціонувати в умовах складності та непередбачуваності. Визначено, що толерантність до невизначеності проявляється у гнучкості мислення, здатності до моделювання ситуацій, прийняття ризиків та спокійного ставлення до неструктурованої інформації. Інтолерантність до невизначеності, навпаки, асоціюється з жорсткими когнітивними стилями, тривожністю, агресією, ригідністю та потребою в однозначності. Було охарактеризовано підходи до розуміння толерантності в контексті когнітивного, мотиваційного, емоційного функціонування особистості. Окремо розглянуто феномен як з точки зору зарубіжної, так і вітчизняної наукової думки, зокрема в працях Т. Адорно, Г. Олпорта, Е. Френкель-Брунsvік, А.І. Гусєва та інших.

Було охарактеризовано мотивацію досягнення успіху як провідний особистісний конструкт у діяльності людини. Було з'ясовано, що мотивація досягнення успіху проявляється у схильності до самореалізації, досягнення особистісно значущих результатів, здатності долати труднощі та ставити перед собою амбітні, але реалістичні цілі.

Згідно з концепціями Х. Хекхаузена, Г. Мюррея, В. Вайнера, Д. Макклелланда, мотивація досягнення є складною структурною системою, що включає когнітивні, емоційні та поведінкові компоненти. Важливими є і мотиви уникнення невдач, які часто визначають особливості самосприйняття та вибір поведінкових стратегій. Встановлено, що люди з високою мотивацією до успіху схильні пов'язувати результати своєї діяльності з власними

зусиллями, тоді як орієнтовані на уникнення невдач приписують успіх зовнішнім обставинам. Розкрито зв'язок між мотиваційними настановами та адаптацією до невизначених ситуацій.

Було розкрито психологічні механізми прийняття рішень в умовах невизначеності. Процес прийняття рішень описується як багатокomпонентний акт, що охоплює як раціональні, так і емоційні, інтуїтивні та вольові процеси. Залежно від ситуації активізуються різні механізми: розум, розсудливість, інтуїція.

Окрему увагу приділено когнітивним спотворенням і чинникам впливу, таким як когнітивний дисонанс, ефект ореолу, стереотипізація, перцептивні упередження, що можуть ускладнювати прийняття ефективного рішення.

Проаналізовано стилі прийняття рішень (раціональний, інтуїтивний, залежний, унікальний), кожен з яких має свої сильні та слабкі сторони й може бути адаптивним в умовах тієї чи іншої ситуації. Було розкрито значення таких особистісних характеристик, як здатність до самостійності, критичне мислення, емоційна регуляція, рішучість, які істотно впливають на ефективність прийняття рішень у складних обставинах.

Загалом, теоретичний аналіз підтверджує наявність тісного взаємозв'язку між рівнем толерантності до невизначеності, мотиваційною орієнтацією та стилем прийняття рішень. Актуальним є подальше емпіричне дослідження особливостей цих взаємозв'язків у підлітковому віці, що дозволить виявити механізми психологічної адаптації до складних життєвих ситуацій

## **РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ НА МОТИВАЦІЮ І ПРОЦЕСИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ**

### **2.1 Програма дослідження: вибірка, методика, організація**

Процес прийняття рішень у умовах невизначеності стає все більш актуальним питанням як у прикладній, так і в теоретичній психології в сучасному соціокультурному середовищі. Ця проблема набуває особливого значення в юнацькому віці, коли формуються основні елементи особистісної автономії, мотиваційні установки та набувається досвід суб'єктивного вибору. На основі цього було розроблено емпіричне дослідження, яке має на меті дослідити зв'язок між толерантністю до невизначеності, рівнем афіліації та факторами, які мотивують підлітків старшого шкільного віку приймати рішення.

Мета емпіричного дослідження полягає в тому, щоб з'ясувати, як показники інтолерантності до невизначеності, мотивації афіліації та мотивації успіху пов'язані один з одним, які опосередковують прийняття рішень в умовах психологічної невизначеності у старшокласників.

Дослідження було проведено на базі Одеського НВК №24. Участь у ньому взяли 54 підлітки віком 15–17 років — учні 10-11х класів. Усім учасникам були гарантовані умови конфіденційності та анонімності. Перед початком тестування було отримана усна інформована згода на участь, а також, за потреби, підтвердження від адміністрації закладу освіти чи класного керівника. Дослідження проходило очно, в аудиторіях навчального закладу у зручний для учнів час, з дотриманням етичних вимог. Атмосфера була без оцінювання, спрямована на створення психологічної безпеки.

Для досягнення поставленої мети було обрано три методики, які дозволяють кількісно оцінити психологічні параметри, відповідні до процесу прийняття рішень у ситуаціях невизначеності:

1. Методика вимірювання мотивації успіху Т. Елерса.
2. Дослідження інтолерантності до невизначеності Н. Карлетона (в адаптації Г. Громової).
3. Вимірювання мотивації афіліації за методикою Меграбяна (в адаптації М. Ш. Магомед-Емінова).

Методика вимірювання мотивації успіху Т. Елерса. Елерс стверджував, що, діагностуючи людину, щоб визначити її мотивацію до досягнення успіху, «Людина, у якої домінує мотивація до успішного результату, віддає перевагу середньому або низькому рівню ризику».

Люди схильні уникати надмірного ризику. Люди, які орієнтовані на успіх, рідше сподіваються на нього, ніж люди, які налаштовані на успіх. Однак останні докладають зусиль, щоб досягти успіху і прагнуть до нього.

Д. С. Макклелленд проводив мотиваційні дослідження в середині 1800-х років, щоб визначити певні результати. Він зміг підтвердити певні особистісні розбіжності в проявах орієнтації на успіх за допомогою відомого тематичного апперцептивного тесту (ТАТ).

У молодшому віці від 3 до 13 років розробляються основні механізми вирішення поведінкових проблем, щоб досягти успіху та запобігти невдачам. Дж. Аткинсон, Х. Хекгаузен та інші продемонстрували, що принаймні три основні мотиваційні вектори існують для визначення залежності та взаємозв'язку діяльності та орієнтації на успішний результат: особисте суб'єктивне сприйняття ймовірності особистого успішного результату, а також складності завдання, з яким вони стикаються; ступінь важливості завдання та сила бажання зберегти і підвищити свою самооцінку в цьому контексті; тенденція конкретної людини адекватно приписувати своїм якостям, зовнішнім чи оточуючим факторам відповідальність за успішність чи неуспішність кінцевого результату.

Згідно з Д. Макклелландом, бажання досягти успішного результату має змогу змінюватися та розвиватися в зрілому віці, головним чином завдяки

навчанню. Крім того, він змінюється в плані роботи, коли особистості зважають усі переваги, пов'язані з досягнутими результатами, говорить Л. Джуел. Відносини, які характеризуються реальним співробітництвом і особливо гармонійним поєднанням особистого тиску, дозволяють розвивати нормальну, здорову мотивацію до успіху лише природним чином.

Інструкція до тесту Елерса.

Вам буде запропоноване 41 питання, на кожне з яких дайте відповідь "так" або "ні".

Результат:

- Від 1 до 10 балів: низька мотивація до успіху;
- Від 11 до 16 балів: середній рівень мотивації до успіху;
- Від 17 до 20 балів: помірковано високий рівень мотивації;
- Понад 21 бали: занадто високий рівень мотивації до успіху.

Дослідження інтолерантності до невизначеності Н. Карлетона (в адаптації Г. Громової). Інтюлерантність до невизначеності визначається як особистісна риса, яка проявляється в когнітивних, емоційних і поведінкових реакціях на ситуації, пов'язані з невизначеністю, браком інформації або непередбачуваними обставинами. Даний феномен набуває особливої актуальності в підлітковому віці, коли формується життєва позиція, бажання навчатися та поведінкові стратегії.

Шкала інтолерантності до невизначеності — це інструмент, який допомагає виміряти, як людина реагує на невизначеність у своєму житті. Вона може бути корисною в різних контекстах, таких як психологія, психотерапія, управління стресом і прийняття рішень.

Використання шкали інтолерантності до невизначеності може допомогти виявити області для особистісного розвитку та навчання новим стратегіям подолання стресу і тривожності.

Опитувальник складається з 12 питань, при обробці результатів сума балів за всіма пунктами опитувальника сумується. Чим більший бал, тим вища

інтолерантність до невизначеності. Далі ми можемо визначити дві шкали: *шкалу прогностичної тривоги* та *шкалу гнітючої тривоги*.

Шкала прогностичної тривоги описує когнітивний компонент ставлення до невизначеності (усвідомлені очікування та переконання щодо майбутнього та невизначеності).

Шкали гнітючої тривоги стосується тілесно-емоційних реакцій на ситуації невизначеності та несподіваних подій.

Шкала Прогностичної Тривоги: 2,4,5,8,9, 11, 12.

Шкала Гнітючої Тривоги: 1,3,6,7,10.

Вимірювання мотивації афіліації за методикою Меграбяна (в адаптації М. Ш. Магомед-Емінова). Мотивація афіліації відноситься до соціальних мотивів (відносин між людьми).

Прагнення відчувати симпатію та прихильність, співпрацювати, любити, підтримувати теплі емоційні відносини. Це спілкування, що приносить задоволення обом сторонам взаємодії. Обидва партнери в цьому випадку підтримують почуття власної цінності один до одного.

Тест-опитувальник мотивації афіліації (ТМА) А. Меграбяна (модифікований М. Ш. Магомед-Еміновим) дозволяє виміряти дві мотиваційні тенденції - прагнення до визнання, до встановлення теплих емоційних відносин і страх (чутливість) до відкидання. Реальне поведіння складається із суми цих тенденцій.

Тест складається із 2-х шкал прагнення до прийняття (30 запитань) і страху відкидання (32 запитання).

Мета та задачі:

- методика дозволяє оцінити, наскільки успішними будуть контакти з незнайомими людьми;

- прогнозувати поведінку при зав'язуванні нових знайомств та входженні у новий колектив;

- діагностика двох узагальнених стійких мотивів особистості, що входять до структури мотивації афіліації: прагнення до прийняття і страху відкидання, для виміру інтенсивності цих показників.

#### Обробка результатів

По кожній з шкал підраховується сумарний бал, при цьому відповідям випробуваного на прямі пункти опитувальника (відмічені знаком "плюс" в ключі) приписуються бали на основі наступного співвідношення:

$$+ \begin{array}{ccccccc} -3 & -2 & -1 & 0 & +1 & +2 & +3 \\ \hline 1 & 2 & 3 & 4 & 5 & 6 & 7 \end{array}$$

Відповідям випробуваного на зворотні пункти опитувальника (відмічені в ключі знаком "мінус") приписуються бали на основі співвідношення:

$$- \begin{array}{ccccccc} -3 & -2 & -1 & 0 & +1 & +2 & +3 \\ \hline 7 & 6 & 5 & 4 & 3 & 2 & 1 \end{array}$$

#### КЛЮЧ

Шкала ПП: +1, +2, - 3, - 4, +5, - 6, +7, -8, -9, -10, -11, +12, -13, +14, +15, -16, -17, -18, -19, +20, -21, +22, -23, -24, -25, +26, -27, -28, -29, +30.

Шкала СВ: +1, +2, +3, +4, -5, -6, +7, +8, +9, +10, -11, +12, -13, +14, +15, -16, +17, +18, +19, -20, - 21, +22, +23, -24, +25, -26. +27, +28, -29, +30, -31, +32.

На основі двох індексів виділяють чотири типи мотивів. Для цього сумарні бали всієї вибірки випробовуваних ранжуються як за шкалою ПП, так і за шкалою СВ. Далі виділяються чотири підгрупи випробовуваних:

- високий - низький (високий рівень розвитку мотиву прагнення до прийняття в поєднанні з низьким рівнем розвитку мотиву страху відкидання);
- низький - низький (низький рівень розвитку мотиву прагнення до прийняття в поєднанні з низьким рівнем розвитку мотиву страху відкидання);
- високий - високий (високий рівень розвитку обох мотивів);
- низький - високий (низький рівень розвитку мотиву прагнення до прийняття в поєднанні з високим рівнем розвитку мотиву боязні бути відкинутим).

Збір емпіричних даних проводився в два етапи протягом двох навчальних тижнів. З метою мінімізації впливу можливих зовнішніх стресорів дослідження проводилося в умовах, максимально наближених до стандартного шкільного середовища.

На першому етапі учням було надано інструкції та запропоновано виконати тест Елерса та опитувальник інтолерантності до невизначеності. На відміну від опитувальника ТМА, ці методики не викликали надмірної психічної напруги та потребували менше когнітивного навантаження. Середня тривалість виконання становила 20–25 хвилин. На другому етапі, який відбувся через кілька днів, учасники повинні були заповнити тест-опитувальник мотивації афіліації (ТМА) А. Меграбяна, який має на меті змусити їх більш ретельно розглянути свої твердження. Загальна тривалість обох етапів становила від 40 до 45 хвилин.

Важливим моментом була добровільна участь: учні могли вільно відмовитися від участі в будь-який момент, не пояснюючи причини. Усі дані оброблялися в узагальненому вигляді, і ніхто з учасників не був змушений відповісти. Враховуючи вікову категорію учасників було отримано усну згоду учасників і погодження адміністрації навчального закладу.

Методики були надруковані та надані респондентам. Дослідник не втручався в процес отримання відповідей на опитування, які проводилося у формі самозаповнення. Перед кожною методикою була коротка інструкція, яка пояснювала принципи роботи з відповідною шкалою. Усі запитання, які виникали, були оперативно вирішені

## **2.2. Результати психодіагностики та статистичний аналіз**

Мета емпіричного етапу дослідження полягала в тому, щоб визначити рівні мотивації досягнення успіху, інтолерантності до невизначеності та мотивів

афіліації серед підлітків віком 15-17 років, а також дослідити, як ці змінні пов'язані один з одним.

Результати представлені у вигляді узагальнених таблиць, які показують розподіл показників за кожною методикою в цілому та з урахуванням відмінностей між статями.

Інтерпретація результатів за методикою Елерса на діагностику рівня мотивації до успіху. Отримані дані подано у рисунку 2.1.

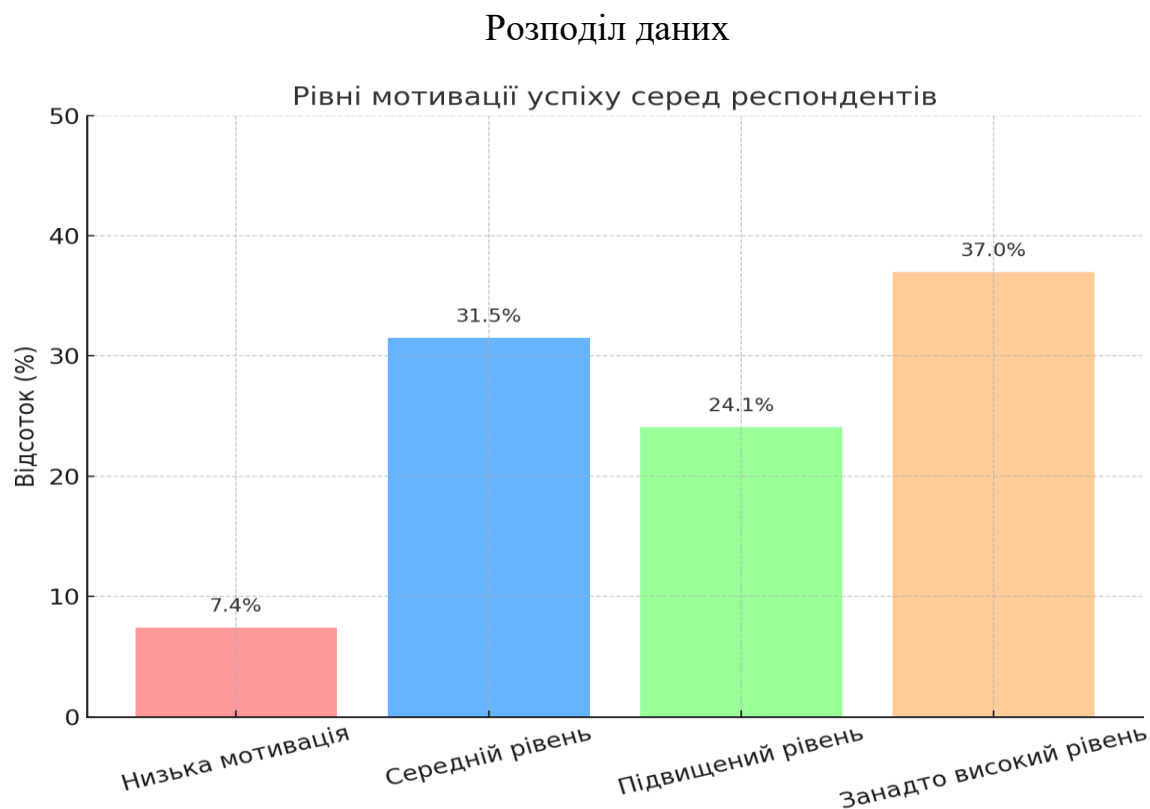


Рис 2.1. Розподіл респондентів за методикою Елерса

У межах проведеного емпіричного дослідження було опрацьовано дані 54 учнів, серед яких 25 представників ідентифікували себе як особи чоловічої статі, а 29 — жіночої. Ця вибірка дозволила зафіксувати характерні тенденції у структурі мотиваційного профілю підлітків, які функціонують у контексті сучасної освітньої динаміки.

Найчисельнішою виявилася група респондентів (37%), у яких було діагностовано надмірно високий рівень мотивації досягнення. Виявлені

характеристики вказують на настанову, що формується не лише на прагненні до успіху як зовнішнього результату, але й на глибинну внутрішню потребу реалізувати потенціал у подоланні викликів. Такі учні не лише впевнені у своїх силах, але й демонструють стійкість у ситуаціях невизначеності, цілеспрямованість, здатність до самозаглиблення та ініціативну включеність у діяльність, що вимагає вольових зусиль. Їхнє прагнення не є реактивним, а радше репрезентує афективно-когнітивну інтеграцію, де успіх постає як засіб самоствердження в соціальному просторі.

Другу за чисельністю групу склали респонденти з підвищеним рівнем мотивації (24,1%). Їхня мотиваційна структура позначена наявністю потенціалу до досягнень, проте з елементами амбівалентності: внутрішній імпульс до реалізації цілей може виявляти нестійкість у ситуаціях високого тиску чи неоднозначності. Для цих учнів характерна чутливість до умов середовища, потреба у підтримці, що, втім, не заперечує їхньої здатності до самореалізації за наявності сприятливого контексту. Їхні дії — це не завжди впевнене просування вперед, але й не відступ, а радше варіативна адаптація.

Помірний рівень мотивації було зафіксовано у 31,5% опитаних. Їхнє прагнення до успіху носить скоріше ситуаційний, ніж стабільний характер. Їхня здатність до дії значною мірою залежить від зовнішніх чинників — таких, як підтримка з боку авторитетної фігури, передбачуваність середовища або чіткість очікувань. Ці респонденти радше обирають безпеку й уникнення ризику, ніж конкуренцію чи виклик, що вказує на латентну фрустрацію між бажанням самореалізації та страхом перед невизначеністю.

Найменшою виявилася група з низьким рівнем мотивації досягнення (7,4%). Їхні відповіді виявили тенденцію до уникнення невдач як домінуючу стратегію поведінки, що супроводжується зниженим рівнем самоповаги, вираженим страхом припуститися помилки та уникненням відповідальності за власний вибір. У таких учнів мотиваційна сфера зазнає функціонального звуження, де імпульс до дії блокується емоційною напругою і фоною

тривожністю, що свідчить про потребу не лише у зовнішньому стимулюванні, але й у цілісному переформулюванні суб'єктивного сенсу навчальної діяльності.

Цікавим є розподіл рівнів мотивації за статевою ознакою (Див. таблицю 2.1).

Таблиця 2.1.

## Рівні мотивації серед респондентів за статевою ознакою

Рівень мотивації	Хлопці (n=25)	Дівчата (n=29)	Разом (n=54)
Низький	2 (8%)	2 (6,9%)	4 (7,4%)
Середній	5 (20%)	12 (41,4%)	17 (31,5%)
Підвищений	6 (24%)	7 (24,1%)	13 (24,1%)
Занадто високий	12 (48%)	8 (27,6%)	20 (37%)

Отже, отримані результати виявили виразну гендерну диференціацію у структурі мотиваційних орієнтацій старшокласників. Хлопці демонстрували значно вищу частку як підвищеного, так і надмірного рівня досягальної мотивації (сукупно понад 60%), що може інтерпретуватись як прояв схильності до самоствердження через дію, конкуренцію та досягнення соціально значущих результатів. У цих тенденціях вбачаються не лише індивідуальні диспозиції, але й культурно зумовлені очікування щодо «мужньої» ініціативності, що формує певну матрицю очікуваної поведінки.

На противагу цьому, дівчата частіше орієнтувалися на середній рівень мотивації, демонструючи мотиваційну структуру, що тяжіє до стабільності, передбачуваності та внутрішньої збалансованості. Водночас не можна говорити про відсутність досягальної настанови серед учениць: у дослідженні були й ті, хто продемонстрував високий рівень мотивації, що свідчить про складність і гетерогенність мотиваційного поля у межах кожної з груп.

Сукупна частка респондентів із високим і надвисоким рівнем мотивації досягнення (61,1%) дає підстави стверджувати про наявність значного

потенціалу для реалізації суб'єктної активності у межах навчального середовища. Ці підлітки не просто здатні до постановки цілей, але й схильні мобілізувати свої ресурси у ситуаціях невизначеності, діяти з опорою на внутрішню ініціативу та приймати відповідальні рішення у межах контекстів.

Проте не менш важливою виявляється наявність значного відсотка учнів (приблизно 39%), мотиваційна установка яких коливається між середнім та низьким рівнями. Це не обов'язково свідчить про відсутність потенціалу, однак вказує на те, що досягальна мотивація в цих осіб є нестійкою, вразливою до зовнішніх умов або навіть пригніченою досвідом попередніх невдач. Саме тому особливої актуальності набуває створення таких умов освітнього середовища, в яких учні з подібним профілем матимуть можливість поступово долати страх помилки, переосмислювати невдачу як досвід, а не як загрозу суб'єктній цілісності.

Спостережувані тенденції ще раз підкреслюють, що рівень мотивації — це не просто психометричний показник, а маркер внутрішньої позиції особистості щодо світу невизначеності.

Інтерпретація результатів за методикою інтолерантності до невизначеності Н. Карлетона (в адаптації Г. Громової). Отримані дані подано у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2.

## Рівні інтолерантності

Рівень інтолерантності	Кількість респондентів	Відсоток (%)
Низький (менше 30 балів)	10	20%
Середній (30-45 балів)	37	74%
Високий (понад 45 балів)	3	6%
Всього	50	100%

Отже, аналіз отриманих даних щодо рівня інтолерантності до невизначеності дозволив виявити переважаючу тенденцію до поміркованої реактивності на непередбачувані обставини: 74% опитаних виявили середній рівень інтолерантності. Цей показник свідчить про те, що більшість підлітків

зберігають відносну адаптивність у ситуаціях змін, водночас відчуваючи певну тривожність у разі інформаційного вакууму чи втрати передбачуваності.

У структурі вибірки 20% респондентів (10 осіб) продемонстрували низький рівень інтолерантності — тобто виявили високу толерантність до невизначеності. Такі підлітки здатні зберігати внутрішню рівновагу, демонструють гнучке мислення, не схильні до надмірної тривоги за відсутності чітких сценаріїв дій і можуть приймати неоднозначність як норму буття.

Натомість лише 6% опитаних (3 особи) засвідчили високий рівень інтолерантності, що вказує на домінування ригідних реакцій у ситуаціях непередбачуваності, підвищену чутливість до нестабільності та схильність до тривожних або унікальних форм поведінки. Підсумовуючи, загальна картина свідчить про те, що переважна частина старшокласників перебуває у проміжному психоемоційному полі, де сприйняття невизначеності є потенційно дестабілізуючим, але ще не блокувальним чинником.

Аналіз показників за гендерною ознакою дозволив виявити деякі відмінності у рівнях інтолерантності до невизначеності серед дівчат і хлопців (таблиця 2.3).

Таблиця 2.3.

## Розподіл показників рівня інтолерантності за статтю

Стать	Низький рівень (<30 балів)	Середній рівень (30–45 балів)	Високий рівень (>45 балів)	Всього
Дівчата (n=20)	3 (15%)	16 (80%)	1 (5%)	100%
Хлопці (n=30)	7 (23,3%)	21 (70%)	2 (6,7%)	100%

Отже, аналіз розподілу рівнів інтолерантності до невизначеності серед дівчат (n = 20) засвідчив, що переважна частка респонденток — 80% — перебуває в межах середнього рівня, тоді як 15% демонструють низьку інтолерантність, і лише 5% — високий рівень. Така картина свідчить про домінування помірної емоційної чутливості до невизначених ситуацій, що,

однак, супроводжується певною емоційною вразливістю та схильністю до прогнозування можливих загроз, навіть за відсутності чітких зовнішніх ознак нестабільності.

У групі хлопців ( $n = 30$ ) простежується дещо інший розподіл: 23,3% учасників виявили низький рівень інтолерантності, 70% — середній, і 6,7% — високий. Таким чином, хлопці частіше демонструють толерантне ставлення до неоднозначних обставин, що може бути результатом як особистісної гнучкості, так і специфіки соціалізації, що стимулює до стриманості й мінімізації зовнішнього вияву тривожності.

Співставлення гендерних груп виявляє певну диспропорцію в емоційно-когнітивних реакціях на невизначеність. Якщо дівчата частіше схильні до внутрішнього занепокоєння й прагнення передбачити події, то хлопці, як правило, демонструють нейтральність або знижений рівень тривожної реакції. Ця різниця, ймовірно, зумовлена як психологічними чинниками — зокрема, емоційною експресивністю, так і соціокультурними настановами, які задають різні моделі реагування залежно від статі.

Загалом, результати свідчать про певну збалансованість у здатності більшості підлітків адаптуватися до мінливого контексту: середній рівень інтолерантності до невизначеності превалює серед обох статевих груп. Це означає, що більшість учнів потенційно спроможні розпізнавати та оцінювати ризики, зберігаючи при цьому здатність до раціонального аналізу ситуації й вибору адекватної стратегії поведінки.

Проте наявність високих показників у частини респондентів вказує на потребу в системній психопрофілактиці, зокрема — у формуванні емоційного інтелекту, навичок саморегуляції та стресостійкості. Гендерна специфіка реакцій на невизначеність підкреслює доцільність розробки програм, що враховують як вікові особливості старшокласників, так і соціально-психологічні відмінності у сприйнятті нестабільного середовища.

Інтерпретація результатів вимірювання мотивації афіліації за методикою Меграбяна (в адаптації М. Ш. Магомед-Емінова). Отримані дані подано у таблиці 2.4 та у рисунку 2.2.

Таблиця 2.4

## Шкали мотивації

Шкала/ Тип мотивації	Низький рівень (%)	Середній рівень (%)	Високий рівень (%)
Шкала ПП	28,0	44,0	28,0
Шкала СВ	30,0	42,0	28,0

Прим.: ПП - Прагнення до прийняття, СВ – страх відкидання

Отже, як можна побачити з вищенаведеної таблиці, низький рівень виявлено у 28% респондентів. Ці учні не демонструють вираженої потреби у встановленні близьких соціальних контактів. Вони можуть бути соціально незалежними або замкнутими.

Найбільша частка респондентів має середній рівень – 44%, що може вказувати на тенденцію до помірного прагнення до схвалення і прийняття, що може залежати від ситуації та значущості стосунків.

Високий рівень мотивації виявлено у 28% респондентів. Ці учні активно прагнуть встановлювати стосунки, отримувати підтримку та прийняття в соціумі. Для них важливі міжособистісні контакти.

При вивченні такого показника, як «страх відкидання» (СВ) спостережено, що низький рівень характерний для 30% учнів, що може свідчити на те, що учні не відчувають значного страху бути відкинутими, демонструють емоційну стабільність у міжособистісних стосунках.

Найбільша група досліджуваних виявила середній рівень мотивації (42%). Це може свідчити про помірну емоційну чутливість до соціального неприйняття, що виявляється залежно від ситуації.

Високий рівень мотивації спостережено у 28% учнів. Ці респонденти зазнають значного страху бути відкинутими, що може супроводжуватися соціальною тривожністю, уникненням контактів чи емоційною вразливістю.

Узагальнюючи, можна сказати, що більшість учнів мають середній рівень як прагнення до прийняття (44%), так і страху відкидання (42%), що свідчить про збалансований, але емоційно-чутливий тип мотивації афіліації.

Водночас майже третина респондентів має високий рівень страху відкидання (28%), що може впливати на їхню соціальну адаптацію та викликати тривожність у міжособистісних стосунках.

Позитивним є те, що 30% учнів демонструють низький рівень страху відкидання, що може свідчити про наявність більш впевнених або емоційно захищених особистостей.

Це підтверджує попередні результати, що частина учнів демонструє емоційно напружене ставлення до соціальної взаємодії, що може вимагати психологічної підтримки, включаючи розвиток впевненості, зниження тривожності та створення здорових стратегій комунікації.

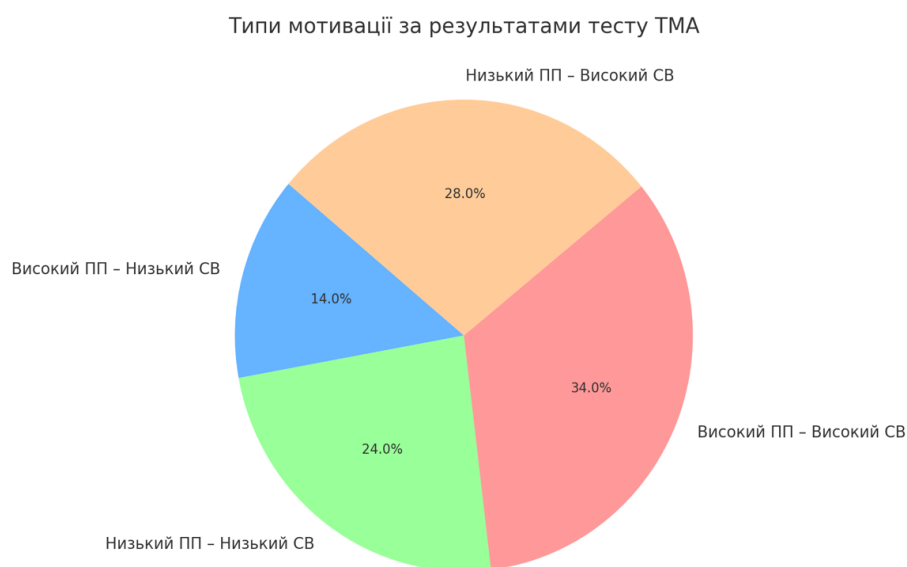


Рис. 2.2. Типи мотивації

Аналіз структури афіліаційної мотивації виявив, що найбільша частка респондентів — 34% — демонструють поєднання високого прагнення до прийняття (ПП) та високого страху відкидання (СВ). Такий тип можна розглядати як парадоксальну єдність відкритості до соціального контакту й вразливості до міжособистісної загрози.

Потреба бути прийнятим у цьому випадку супроводжується постійним внутрішнім напруженням — очікуванням потенційного неприйняття. Це створює передумови для розвитку соціальної тривожності, гіперреактивності до оцінки з боку інших, і в той же час — формує сильну мотивацію до підтримання міжособистісних зв'язків.

Другий за поширеністю профіль (28%) — низький рівень ПП у поєднанні з високим СВ — є менш очевидним, але не менш значущим. Такий тип мотиваційного реагування вказує на емоційну стриманість, певну замкненість або уникнення глибших соціальних контактів, зумовлене не байдужістю, а тривожним очікуванням соціального болю.

Це — форма латентної вразливості, в якій соціальна взаємодія переживається як джерело потенційного стресу, що активізує механізми психологічного захисту у вигляді уникнення або емоційного дистанціювання.

Низькі значення як ПП, так і СВ демонструють 24% опитаних, що вказує на відносну незалежність від зовнішнього схвалення.

В цьому випадку ми маємо справу або з проявами особистісної автономії, зрілої самодостатності, або ж — із формами соціальної відстороненості, які можуть бути як адаптивними, так і захисними. Індивідуалістичний стиль мотивації, хоча й убезпечує від переживання відкидання, водночас може сприяти формуванню соціальної ізоляції.

Найбільш адаптивний профіль — високий ПП при низькому СВ, мають лише 14% респондентів. Це свідчить про гармонійну форму соціальної мотивації, яка поєднує відкритість до міжособистісної взаємодії з емоційною стабільністю. Такі учні, ймовірно, володіють високим рівнем комунікативної

впевненості, здатністю встановлювати і підтримувати соціальні зв'язки без надмірної тривожності щодо їхнього результату.

Узагальнюючи, більшість старшокласників виявляють афіліаційну мотивацію, пов'язану з підвищеною емоційною чутливістю до оцінки, що свідчить про нерозв'язаність внутрішнього конфлікту між потребою в належності та страхом її втрати.

Тобто створює передумови для соціально-психологічного супроводу, який має бути спрямований не лише на розвиток комунікативних навичок, а й на формування внутрішньої стійкості, зменшення залежності від зовнішнього визнання та розширення уявлень про міжособистісне прийняття як процес, що не є тотожним безумовному схваленню.

### **2.3 Обговорення результатів у контексті теоретичних положень**

У цьому підрозділі представлено комплексний аналіз результатів емпіричного дослідження, метою якого було вивчення взаємозв'язків між рівнем мотивації досягнення успіху, інтолерантністю до невизначеності та афіліаційною мотивацією в учнів підліткового віку.

Застосування коефіцієнта кореляції Пірсона є методологічно обґрунтованим, з огляду на те, що всі змінні були виміряні за інтервальними шкалами, а чисельність вибірки ( $n = 50$ ) є достатньою для використання даного статистичного критерію.

Кореляційний аналіз здійснювався як для загальної вибірки, так і окремо для груп хлопців і дівчат. Такий підхід дав змогу не лише виявити загальні закономірності, але й вивчити специфіку гендерних відмінностей у структурі взаємозв'язків між ключовими психологічними змінними, що стали предметом дослідження.

Зведені результати кореляційного аналізу для загальної вибірки подано в таблиці 2.5, де наведено значення коефіцієнтів Пірсона між основними досліджуваними показниками ( $n = 50$ ).

Таблиця 2.5

## Аналіз змінних кореляційного аналізу для загальної вибірки

Пара змінних	r	p	Значущий
Мотивація успіху - ІНН	0.975	0.000	Так
Мотивація успіху - ПП	0.593	0.000	Так
Мотивація успіху - СВ	0.549	0.000	Так
ІНН - ПП	0.601	0.000	Так
ІНН - СВ	0.552	0.000	Так
ПП - СВ	0.899	0.000	Так

Прим.: ПП - прагнення до прийняття; СВ - страх відкидання; ІНН-інтолерантність до невизначеності.

Отже, бачемо, що виявлена висока позитивна кореляція між мотивацією досягнення успіху та інтолерантністю до невизначеності ( $r = 0.975$ ;  $p < 0.001$ ) актуалізує питання про функціональну природу дії в умовах екзистенційної напруги. На перший погляд, такий зв'язок може здаватися суперечливим: інтолерантність до невизначеності часто розглядається як фактор, що блокує ініціативу, посилює сумніви й гальмує прийняття рішень. Проте у контексті підліткової особистості ця характеристика виявляється не лише гальмом, а й каталізатором. Саме дискомфорт від нестабільності, непередбачуваності й розмитості перспектив спонукає суб'єкта до пошуку орієнтирів — через досягнення, контроль, результативність.

Таким чином, прагнення до успіху може постати не як абстрактна ціль, а як реакція на хаос — як спроба впорядкувати світ через дію. У цьому сенсі досягальна мотивація виконує роль компенсаторного механізму: вона дозволяє зберігати суб'єктність у ситуаціях, де зовнішня визначеність відсутня. Бажання досягти успіху трансформується у стратегію зниження

внутрішньої напруги, в інструмент повернення собі контролю над подіями — навіть якщо цей контроль символічний.

Водночас, значущі позитивні зв'язки з афіліаційною мотивацією виявляють глибший соціально-емоційний вимір досягальної поведінки. Кореляція між прагненням до прийняття ( $r = 0.593$ ;  $p < 0.001$ ) та страхом відкидання ( $r = 0.549$ ;  $p < 0.001$ ) із мотивацією досягнення свідчить про те, що самореалізація у підлітка не є процесом індивідуального зростання у вакуумі. Вона формується на тлі потреби бути прийнятим, побаченим, оціненим у соціумі. У цьому контексті успіх набуває подвійної функції: це і показник власної ефективності, і сигнал для зовнішнього світу — підтвердження права бути частиною значущої групи.

Найвищий рівень зв'язку простежується між самими шкалами афіліаційної мотивації: прагненням до прийняття та страхом відкидання ( $r = 0.899$ ). Це не випадковий збіг, а прояв глибинної цілісності цієї потреби. Бути прийнятим і не бути відкинутим — два полюси однієї структури, що організовує емоційне ставлення до себе і до інших.

Результати кореляційного аналізу за статевими ознаками. Кореляції Пірсона для дівчат. Отримані дані подано у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

## Результати кореляційного аналізу у дівчат

Пара змінних	r	p	Значущий
Мотивація успіху - ІНН	0.971	0.000	Так
Мотивація успіху - ПП	0.360	0.119	Ні
Мотивація успіху - СВ	0.272	0.247	Ні
ІНН - ПП	0.377	0.101	Ні
ІНН - СВ	0.275	0.241	Ні
ПП - СВ	0.870	0.000	Так

Прим.: ПП - прагнення до прийняття; СВ - страх відкидання; ІНН-інтолерантність до невизначеності).

Як можна побачити в таблиці, у підгрупі дівчат єдиним статистично значущим зв'язком виявилась висока внутрішня узгодженість компонентів афіліаційної мотивації. Прагнення до прийняття та страх відкидання утворюють цілісну конструкцію афіліативної потреби, що виявляє свою стабільність незалежно від інших психоемоційних параметрів. Водночас інші виявлені зв'язки, попри позитивну спрямованість, не досягають рівня статистичної значущості.

Такий розподіл може свідчити про більш емоційно варіативну структуру мотиваційної організації в дівчат. Їхня мотиваційна система виявляється менш лінійною, із менш визначеними функціональними прив'язками між окремими елементами. У цій системі афіліативні та когнітивно-регулятивні чинники можуть не формувати стійких, детермінованих зв'язків, натомість функціонують контекстуально — в залежності від ситуативного емоційного стану, ціннісних акцентів чи соціальних очікувань.

Іншими словами, для дівчат мотивація досягнення та ставлення до невизначеності можуть проявлятися більш опосередковано, через емоційно насичене сприйняття ситуацій, де домінуючими є не структурні, а суб'єктивно значущі чинники. Така гнучкість може бути ресурсом для адаптації, але водночас ускладнює прогнозованість їхніх мотиваційно-регулятивних реакцій.

Таблиця 2.7

## Результати кореляційного аналізу у хлопчиків

Пара змінних	r	p	Значущий
Мотивація успіху - ІНН	0.988	0.000	Так
Мотивація успіху - ПП	0.903	0.000	Так
Мотивація успіху - СВ	0.874	0.000	Так
ІНН - ПП	0.910	0.000	Так

ІНН - СВ	0.875	0.000	Так
ПП - СВ	0.933	0.000	Так

Прим.: ПП - прагнення до прийняття; СВ - страх відкидання; ІНН-інтолерантність до невизначеності.

На відміну від дівчат, у хлопців спостерігається повна узгодженість між усіма змінними. Високий рівень ІНН прямо пов'язаний із прагненням до соціального схвалення і з досягальною мотивацією. Це вказує на високу інтегрованість психологічної структури: невизначеність викликає напругу, яка трансформується у досягальні дії, підтримані потребою бути прийнятим, визнаним, схваленим.

Отримані результати мають як теоретичне, так і прикладне значення. Вони дозволяють побачити, що інтолерантність до невизначеності не завжди виконує гальмівну функцію. У низці випадків, особливо у хлопців, вона стає стимулом до впорядкування внутрішнього середовища через досягнення, підвищення ефективності та самоконтролю.

Потреба в афіліації виявляється як базовий регулятор емоційної безпеки, що або підтримує мотивацію (як у хлопців), або існує окремо (як у дівчат), не обов'язково стимулюючи досягальну поведінку.

Гендерні відмінності у структурі зв'язків свідчать про необхідність диференційованих підходів до розвитку стійкості в умовах невизначеності. Якщо у хлопців усе побудовано навколо прагнення до контролю й зовнішньої оцінки, то у дівчат — більше індивідуальної варіативності, імовірно,

Емпіричне дослідження засвідчило наявність високої позитивної кореляції між мотивацією досягнення успіху та інтолерантністю до невизначеності ( $r = 0.975$ ;  $p < 0.001$ ). Цей результат є на перший погляд несподіваним, оскільки невизначеність традиційно розглядається як чинник, що пригнічує активність, ускладнює прийняття рішень та провокує уникнення складних ситуацій. Проте з позиції сучасної психології та з огляду на особливості підліткового віку та соціального контексту, такий зв'язок набуває

нового значення. Він свідчить про можливість переосмислення інтолерантності до невизначеності як механізму не лише захисту, а й адаптації, коли напруга від хаосу стимулює до впорядкування реальності через активну діяльність.

На теоретичному рівні це узгоджується з уявленням про мотивацію досягнення як компенсаторний механізм. У ситуаціях, коли середовище не дає достатньо опори та прогнозованості, особистість може звертатися до внутрішніх ресурсів контролю, серед яких мотивація досягнення виконує роль стабілізатора. Прагнення до результату, цілісності та самоствердження у цьому випадку не є автономною установкою, а реакцією на відчуття хаосу, способом повернути контроль хоча б у символічному вимірі.

Таким чином, невизначеність у цьому контексті виступає не стільки бар'єром, скільки тригером до дії. Вона провокує напругу, яка трансформується в активізацію поведінки: встановлення цілей, організацію зусиль, ухвалення рішень. Це підтверджується статистично значущими зв'язками між мотивацією досягнення та афіліаційною мотивацією — як у формі прагнення до прийняття ( $r = 0.593$ ), так і у вигляді страху відкидання ( $r = 0.549$ ). Така динаміка засвідчує, що досягальна активність у старших підлітків тісно вплетена в соціальний контекст: прагнення бути успішним невід'ємне від потреби бути поміченим і визнаним.

Особливу роль тут відіграє афіліаційна мотивація. Отримані результати свідчать, що високі показники мотивації досягнення часто супроводжуються одночасно і високим прагненням до соціального прийняття, і підвищеною чутливістю до відкидання. Це підтверджує теоретичне припущення про подвійність соціальної мотивації: з одного боку, вона спрямована на інтеграцію в групу, а з іншого — уразлива до будь-яких проявів відчуження. Така амбівалентність створює ситуацію підвищеної внутрішньої напруги, яка, в умовах підтримки, може стати продуктивною, а в ситуації дефіциту безпеки — деструктивною.

Наявність високої позитивної кореляції між інтолерантністю до невизначеності та афіліаційною мотивацією ( $r = 0.601$  для ПП;  $r = 0.552$  для СВ) доповнює це розуміння. Вона вказує на те, що у ситуаціях, де невідомість породжує внутрішнє напруження, особистість шукає опору не тільки у собі, але й у зовнішньому визнанні. Соціальна підтримка, прийняття, схвалення — усе це стає умовою збереження психологічної стабільності. Тобто прагнення до контролю та соціального схвалення функціонують у комплексі, як взаємодоповнювані механізми подолання тривожності.

Глибока позитивна кореляція між складовими афіліаційної мотивації (ПП і СВ,  $r = 0.899$ ) виявляє внутрішню цілісність цієї потреби. Феномен прагнення бути прийнятим і водночас страх бути відкинутим — це не два протилежні полюси, а прояв єдиного емоційного конструкту. В емоційно незрілих структурах така інтеграція може зумовлювати підвищену вразливість до соціального тиску, у той час як в умовах розвитку емоційної рефлексії вона створює умови для формування стабільної ідентичності, в якій прагнення до досягнень ґрунтується не лише на зовнішньому схваленні, але і на внутрішньому розумінні власної цінності.

Аналіз результатів за статевою ознакою відкриває додатковий рівень розуміння мотиваційної структури особистості. У підгрупі дівчат статистично значущою виявилася лише внутрішня узгодженість афіліаційної мотивації. Усі інші кореляційні зв'язки не досягли рівня значущості, хоча загалом зберігають позитивну спрямованість. Це дозволяє припустити, що для дівчат мотиваційна система менш жорстко структурована: емоційні, соціальні та когнітивні компоненти не зчеплені у єдину функціональну модель, а діють більш варіативно — відповідно до ситуаційного емоційного фону.

Така варіативність може бути як ресурсом, так і викликом. З одного боку, вона свідчить про більшу гнучкість і здатність до адаптації в умовах змінності та невизначеності. З іншого — про відсутність стабільного внутрішнього каркасу, який дозволяв би утримувати послідовну стратегію дій.

Відтак дівчата можуть бути більш вразливими до зовнішніх впливів у ситуаціях, які потребують швидкого, ціннісно забарвленого вибору. Невизначеність у цьому випадку не активізує, а дезорганізує, розпоршує енергетичні ресурси між кількома, не завжди узгодженими мотиваційними орієнтирами.

Натомість у хлопців спостерігається чіткіша організація мотиваційної структури, де інтолерантність до невизначеності виступає активним пусковим механізмом досягальної поведінки. Саме у цій підгрупі простежуються сильні й одночасно значущі кореляції між усіма трьома досліджуваними змінними. Це може свідчити про більшу інтегрованість мотиваційної системи, в якій невизначеність інтерпретується не як загроза, а як виклик. Вона не паралізує — вона активізує, формує потребу в контролі, прагнення до ясності, до дії.

Цей феномен варто розглядати крізь призму особистісної орієнтації на активне додання труднощів. Коли невизначеність не просто створює напругу, а трансформується у вектор зусиль, тоді мотивація досягнення набуває особливої сили — вона стає не засобом здобуття статусу, а способом відновлення внутрішньої стабільності. У таких випадках рішення ухвалюються не як реакція на тиск, а як вияв внутрішнього наміру, як стратегічна дія, зорієнтована на майбутнє.

На прикладному рівні це має пряме значення для побудови програм психологічної підтримки. У роботі з підлітками, схильними до підвищеної інтолерантності до невизначеності, доцільно не лише знижувати тривожність, але й перенаправляти енергію невизначеності у діяльність. Це може бути реалізовано через цільову роботу з мотивацією: формування образу досяжного результату, розвиток вольової ініціативи, навчання технік саморегуляції та інтерпретації невизначеності як зони можливостей, а не загрози.

Таким чином, інтеграція теоретичних моделей із даними емпіричного дослідження дозволяє сформулювати більш об'ємне уявлення про те, як невизначеність змінює не лише афективний фон особистості, але й саму

структуру мотивації та стратегії прийняття рішень. Невизначеність — це не лише зовнішній чинник. Вона вбудовується в простір особистості, впливаючи на те, що саме людина прагне зробити, як вона це робить і чому.

## **Висновки до розділу 2**

У другому розділі було представлено програму та результати емпіричного дослідження, спрямованого на вивчення взаємозв'язків між мотивацією досягнення успіху, мотивацією афіліації та інтолерантністю до невизначеності в учнів старшого підліткового віку. Дослідження охопило 50 респондентів віком 15–17 років. У дослідженні були використані три психодіагностичні методики: опитувальник мотивації успіху (Т. Елерс), опитувальник інтолерантності до невизначеності Н. Карлетона (в адаптації Г. Громової) та опитувальник мотивації афіліації за методикою Меграбяна (в адаптації М. Ш. Магомед-Емінова).

На основі кількісної обробки результатів було встановлено наявність статистично значущих зв'язків між досліджуваними показниками. Зокрема, виявлено високий позитивний кореляційний зв'язок між рівнем мотивації успіху та інтолерантністю до невизначеності, що свідчить про можливу активізуючу роль тривожності в умовах невизначеності. Отримані дані дозволяють припустити, що у підлітків з високим рівнем тривожності прагнення до успіху може виступати як спосіб відновлення внутрішнього контролю і передбачуваності.

Також було виявлено позитивні зв'язки між мотивацією успіху та мотивацією афіліації, зокрема з прагненням до соціального прийняття і з чутливістю до міжособистісного відторгнення. Це свідчить про значення міжособистісного контексту як фактору, що впливає на прагнення до самореалізації у старшому підлітковому віці.

Кореляційний аналіз за статевою ознакою показав суттєві відмінності у структурі взаємозв'язків. У хлопців всі досліджувані змінні демонстрували тісні і значущі зв'язки, що свідчить про їх більш системну й інтегровану мотиваційно-емоційну структуру. У дівчат, навпаки, більшість зв'язків виявилися незначущими, що може вказувати на більшу індивідуальну варіативність та емоційну складність мотиваційних процесів.

Таким чином, результати дослідження підтверджують, що мотивація успіху, мотивація афіліації і інтолерантність до невизначеності формують взаємопов'язану систему, яка регулює поведінку підлітка в умовах новизни, соціального оцінювання та непередбачуваності. Отримані дані мають важливе практичне значення для побудови психопрофілактичних і психокорекційних програм, орієнтованих на розвиток особистісної стійкості, впевненості та соціальної включеності в умовах сучасної шкільної дійсності.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, у ході проведеного дослідження було отримано наступні висновки:

1. На основі теоретичного аналізу наукової літератури було визначено особливості мотивації досягнення успіху. Результати показують, що більшість учнів старшої школи мають достатній потенціал для досягнення своїх цілей, особливо якщо вони мають підтримку з боку свого оточення та мають можливість реалізуватися.

Отже, мотивація досягнення успіху є важливою частиною особистісної зрілості підлітків. На те, як особистість реагує на невизначеність, значною мірою впливає її рівень: чи вона приймає виклики, чи уникає їх, чи вона здатна до цілеспрямованої діяльності, чи вона пасивно адаптується. Дослідження можуть зосередитися на тому, як мотиваційна сфера пов'язана з іншими психологічними рисами людини, такими як рівень стресостійкості, толерантність до невизначеності та стиль прийняття рішень.

2. Встановлено інтолерантність до невизначеності та вивчено мотивацію афіліації та виявлено, що за шкалою «інтолерантності до невизначеності» більшість підлітків знаходяться в межах середнього рівня цього показника, що вказує на їхню адаптивність, здатні оцінювати ризики та знаходити активні способи подолання невизначеності. Як показав аналіз гендерних відмінностей, дівчата виявляють більшу прогностичну тривогу, тоді як хлопці частіше залишаються нейтральними або не хвилюються.

В результаті проведення вимірювання мотивації афіліації виявлено, що більшість учнів мають середній рівень як прагнення до прийняття, так і страху відкидання, що свідчить про збалансований, але емоційно-чутливий тип мотивації афіліації.

Водночас майже третина респондентів має високий рівень страху відкидання, що може впливати на їхню соціальну адаптацію та викликати тривожність у міжособистісних стосунках.

Позитивним є те, що низький рівень учнів демонструють низький рівень страху відкидання, що може свідчити про наявність більш впевнених або емоційно захищених особистостей.

Це підтверджує результати, що частина учнів демонструє емоційно напружене ставлення до соціальної взаємодії, що може вимагати психологічної підтримки, включаючи розвиток впевненості, зниження тривожності та створення здорових стратегій комунікації.

3. Виявлений взаємозв'язок мотивації і невизначеності та мотивації афіліації при прийнятті рішень, а саме те, що мотивація успіху, мотивація афіліації і інтолерантність до невизначеності формують взаємопов'язану систему, яка регулює поведінку підлітка в умовах новизни, соціального оцінювання та непередбачуваності.

Таким чином, отримані дані мають важливе практичне значення для побудови психопрофілактичних і психокорекційних програм, орієнтованих на розвиток особистісної стійкості, впевненості та соціальної включеності в умовах сучасної шкільної дійсності.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Барановська Н. В. Толерантність до невизначеності як психологічна характеристика особистості // Психологія і суспільство. 2019. № 1. С. 34–42.
2. Бахрушин В. Є. Методи аналізу даних : навчальний посібник для студентів. Запоріжжя : КПУ, 2011. 268 с.
3. Бекетова Ю. Г., Ламаш І. В. Комунікативна компетентність людей з різним рівнем суб'єктивного відчуття самотності // Право і безпека. 2012. № 1(43). С. 298–300.
4. Бех І. Д. Я як джерело духовного саморозвитку особистості // Педагогіка і психологія. 2011. № 3. С. 5–16.
5. Буяльська Ю. Я. Психологічні особливості суб'єктивного прийняття особистістю життєво важливих рішень // Психологія і суспільство. 2022. № 2. С. 89–96.
6. Варій М. Й. Психологія особистості : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 592 с.
7. Варій М. Й. Загальна психологія : підручник / для студ. психол. і педагог. спец. 2-ге вид., випр. і доп. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 968 с.
8. Грот М. Я. Вступне слово // Редакційна колегія. 2017. С. 6.
9. Громова Г. М. Інструменти вимірювання толерантності до невизначеності. Адаптація тесту «Шкала інтолерантності до невизначеності» Н. Карлетона // Наукові студії із соціальної та політичної психології. 2021. Вип. 47(50). С. 115–130. DOI: [https://doi.org/10.33120/ssj.vi47\(50\).217](https://doi.org/10.33120/ssj.vi47(50).217)
10. Гусев А. І. До проблеми формування та розвитку толерантності до невизначеності // Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова. Серія № 12. Психологічна наука. 2011. № 17(41), ч. 1. С. 165–170.

11. Гусєв А. І. Розвиток толерантності до невизначеності у студентів-психологів // Актуальні проблеми психології. 2015. № 12, Вип. 21. С. 105–114.
12. Дніпрова О. Психологічні механізми мотивації досягнення // Габітус. 2020. № 17. С. 21–30.
13. Заваленко О. В. Психологічна система прийняття рішень у професійній діяльності // Вчені записки університету. 2024. Т. 12, № 1. С. 100–112.
14. Іванова Н. В. Процеси прийняття рішень, мотивація та працездатність в умовах невизначеності // Психологія та соціальна робота. 2022. Вип. 15. С. 34–42.
15. Калін В. К. Психологія волі та вольових дій // Загальна психологія: емоції і воля : методичні матеріали / Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. Львів, 2021. С. 12–25.
16. Канеман Д. Мислення швидко й повільне / пер. з англ. М. Яковлев. Київ : Наш формат, 2017. 480 с.
17. Карамушка Л. М., Креденцер О. В. Емпіричне дослідження інтолерантності до невизначеності // Актуальні проблеми психології. 2017. Т. 1, Вип. 50. С. 25–35.
18. Козак О. І. Психологічні аспекти мотивації та прийняття рішень в умовах ризику // Вісник психології. 2022. № 3. С. 23–30.
19. Костиця О. В. Психологічні механізми прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності // Вчені записки університету КРОК. 2023. Вип. 44. С. 45–53.
20. Кременчуцька М. К. Прийняття рішень у ситуації невизначеності під час війни // Матеріали 78-ї наукової конференції професорсько-викладацького складу і наукових працівників Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Секція «Факультет психології та соціальної роботи». Підсекції «Психологія», «Соціальна

- робота» (Одеса, 22–24 листопада 2023 р.). Одеса : ОНУ імені І. І. Мечникова, 2023. С. 43–45.
21. Лустіна Є. В. Психологічні особливості прийняття особистістю рішень в умовах невизначеності // Психологія і суспільство. 2023. № 1. С. 34–41.
  22. Милославська О., Іванчихіна К. Феномен невизначеності у психології // Особистість, суспільство, закон. Харків, 2019. С. 56–59.
  23. Петрова О. В. Теорія прийняття рішень в умовах невизначеності // Психологічний журнал. 2021. Вип. 10. С. 45–52.
  24. Петренко С. В. Психологічні аспекти прийняття рішень у складних ситуаціях // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Психологія. 2018. № 2(10). С. 77–83.
  25. Романенко Т. В. Психологічні особливості прийняття рішень у молоді в умовах невизначеності // Психологія і суспільство. 2020. № 4. С. 55–62.
  26. Санніков О. В., Срібна І. В. Мотивація та воля в регуляції прийняття рішень особистістю // Вісник психології та освіти. 2021. Вип. 15(44). С. 108–115.
  27. Столяренко О. Б. Психологія особистості : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 280 с.
  28. Томаржевська І. В. Феномен “толерантність до невизначеності” і його психологічний аналіз // Психологічний журнал. 2018. Вип. 1. С. 63–75.
  29. Хілько С. О. Сутність і типи ситуацій невизначеності у професійній діяльності психологів. Київ, 2023. 48 с.
  30. Adorno T. W., Frenkel-Brunswik E., Levinson D. J., Sanford R. N. The Authoritarian Personality. New York : Harper, 1950.
  31. Budner S. Intolerance of Ambiguity as a Personality Variable // Journal of Personality. 1962. Vol. 30. P. 29–50.

32. Carleton R. N. Into the unknown: A review and synthesis of contemporary models involving uncertainty // *Journal of Anxiety Disorders*. 2016. Vol. 39. P. 30–43.
33. Clampitt P. G., Williams M. L. Conceptualizing and measuring how employees and organizations manage uncertainty // *Communication Research Reports*. 2005. Vol. 22(4). P. 315–324.
34. Craik R. L. A tolerance for ambiguity // *Physical Therapy*. 2001. Vol. 81. P. 1292.
35. Greco V., Roger D. Uncertainty, stress, and health // *Personality and Individual Differences*. 2003. Vol. 34(6). P. 1057–1068.
36. Heckhausen H. Achievement motivation and its constructs: A cognitive model // *Motivation and Emotion*. 1977. Vol. 1(4). P. 283–329.
37. Frenkel-Brunswik E. Tolerance of Ambiguity as a Personality Variable // *American Psychologist*. 1948. Vol. 3. P. 268.
38. McClelland D. C. *The Achieving Society*. New York : Free Press, 1961. 512 p.
39. Moscovitch D. A., Rodebaugh T. L., Huppert J. D., et al. The impact of uncertainty on social anxiety: Experimental and clinical perspectives // *Journal of Anxiety Disorders*. 2015. Vol. 29. P. 52–58.
40. Norton R. W. Measure of ambiguity tolerance // *Journal of Personality Assessment*. 1975. Vol. 39(6). P. 607–619.
41. Tversky A., Kahneman D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases // *Science*. 1974. Vol. 185, No. 4157. P. 1124–1131.
42. Weiner B. An attributional theory of achievement motivation and emotion // *Psychological Review*. 1985. Vol. 92(4). P. 548–573.