

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЛІНГВІСТИКИ ТА СОЦІАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙ
КАФЕДРА АВІАЦІЙНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач випускової кафедри

_____ Любов ПОМИТКІНА

« _____ » _____ 2021 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)
ЗДОБУВАЧА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ
МАГІСТР
ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ 053 «ПСИХОЛОГІЯ»**

**Тема: «РОЗВИТОК ТОЛЕРАНТНОСТІ ДО НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ПРИ
ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ У ІНВЕСТОРІВ»**

Виконавець: студентка групи ПС-606 Радіонова Катерина Сергіївна

Керівник: кандидат психологічних наук, доцент кафедри авіаційної психології Ічанська О. М.

Нормоконтролер: завідувач лабораторії, викладач кафедри авіаційної психології

Гордієнко К. О.

КИЇВ – 2021

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет лінгвістики та соціальних комунікацій

Кафедра авіаційної психології

Спеціальність 053 «Психологія»

Освітньо-професійна програма «Психологія»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач випускової кафедри

_____ Любов ПОМИТКІНА

« ____ » _____ 2021 р.

ЗАВДАННЯ

на виконання кваліфікаційної роботи

Радіонової Катерини Сергіївни

1. Тема дипломної роботи: «Розвиток толерантності до невизначеності при прийнятті рішень у інвесторів», затверджена наказом ректора № 1919/ст від 20.09.2021 р.

2. Термін виконання роботи: з 11.10.2021 по 27.12.2021

3. Вихідні дані до роботи: вибірка – інвестори бізнес-клубу Investhub, 50 осіб; у дослідженні були використанні методики: «Опитувальник рефлексивності» О. В. Карпова, «Опитувальник особистісних факторів прийняття рішень» Т. В. Корнілової, «Мельбурнський опитувальник прийняття рішення», «Новий опитувальник толерантності до невизначеності» Т. В. Корнілової, «Шкала толерантності до невизначеності» МакЛейна; методи математичної обробки: критерії Колмогорова – Смірнова, критерій Ст'юдента для залежної вибірки.

4. Зміст пояснювальної записки: дипломна робота складається з 3-х розділів. Перший розділ містить теоретичний аналіз поняття толерантності до невизначеності та прийняття рішень у інвесторів; у другому розділі представлено емпіричне дослідження визначення рівня толерантності до невизначеності, особистісних факторів і стилей прийняття рішень у інвесторів; в третьому розділі представлено формувальне дослідження розвитку толерантності до невизначеності при прийнятті рішень у інвесторів.

5. Перелік обов'язкового графічного (ілюстративного) матеріалу: 6 рисунків, 11 таблиць.

6. Календарний план – графік

№ з/пор.	Завдання	Термін виконання	Виконано
1	Вибір теми та формулювання завдань	Вересень	
2	Тематичний добір та аналіз наукових праць	Вересень	
3	Оформлення теоретичної частини	Жовтень	
4	Методологічне обґрунтування емпіричного дослідження	Жовтень	
5	Проведення емпіричного дослідження	Листопад	
6	Аналіз та інтерпретація отриманих результатів	Листопад	
7	Оформлення дипломної роботи відповідно до ДСТУ	Грудень	
8	Попередній захист дипломної роботи	Згідно з графіком	
9	Виправлення зауважень, оформлення рецензії	Січень	
10	Подання дипломної роботи нормоконтролеру та на підпис завідувачу кафедри	За 1 день до захисту	
11	Захист дипломної роботи	Згідно з графіком	

7. Дата видачі завдання: «20» вересня 2021 р.

Керівник кваліфікаційної роботи _____ Олена ІЧАНСЬКА
(підпис керівника)

Завдання прийняв до виконання _____ Катерина РАДІОНОВА
(підпис випускника)

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної роботи «Розвиток толерантності до невизначеності при прийнятті рішень у інвесторів»: 81 сторінка, 6 рисунків, 11 таблиць, 97 використаних джерел, 9 додатків.

ТОЛЕРАНТНІСТЬ ДО НЕВИЗНАЧЕНОСТІ, ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ, ІНВЕСТОР, ІНТОЛЕРАНТНІСТЬ, НЕВИЗНАЧЕНОСТІСТЬ.

Об'єкт дослідження – толерантність до невизначеності.

Предмет дослідження – розвиток толерантності до невизначеності у інвесторів при прийнятті рішень.

Мета дослідження – визначити рівень толерантності до невизначеності при прийнятті рішень у інвесторів; розробити та апробувати програму з розвитку толерантності до невизначеності при прийнятті рішень інвесторів.

Методи дослідження: теоретичні; психодіагностичні: «Опитувальник рефлексивності» О. В. Карпова, «Опитувальник особистісних факторів прийняття рішень» Т. В. Корнілової, «Мельбурнський опитувальник прийняття рішення», «Новий опитувальник толерантності до невизначеності» Т. В. Корнілової, «Шкала толерантності до невизначеності» МакЛейна; методи математичної обробки: критерії Колмогорова-Смірнова, Ст'юдента

Встановлено, що у інвесторів переважають середні показники толерантності до невизначеності, низький рівень раціональності, середній рівень готовності до ризику, середній рівень рефлексивності, переважає стиль прийняття рішення «пильність». Розроблена програма з розвитку толерантності до невизначеності є ефективною.

Практичне значення отриманих результатів. Матеріали кваліфікаційної роботи рекомендовано використовувати при профілактичній та корекційній роботі, в індивідуальному консультуванні, побудові групових тренінгів, в спеціальних навчальних програмах з фінансової грамотності для розвитку толерантності до невизначеності та показників прийняття рішень у інвесторів.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ТОЛЕРАНТНОСТІ ДО НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ПРИ ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ У ІНВЕСТОРІВ	9
1.1. Сутність поняття толерантності до невизначеності	9
1.2. Сутність процесу прийняття рішення. Прийняття рішення в ситуації невизначеності	16
1.3. Особливості прийняття рішень в ситуації невизначеності у інвесторів	26
Висновки до розділу 1	32
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ВИВЧЕННЯ ТОЛЕРАНТНОСТІ ДО НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ПРИ ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ У ІНВЕСТОРІВ	34
2.1. Методика вивчення толерантності до невизначеності та особливостей прийняття рішень інвесторів	34
2.2. Аналіз результатів емпіричного дослідження толерантності до невизначеності та прийняття рішень у інвесторів	38
Висновки до розділу 2	50
РОЗДІЛ 3. ПРОГРАМА РОЗВИТКУ ТОЛЕРАНТНОСТІ ДО НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ПРИ ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ У ІНВЕСТОРІВ	52
3.1. Методичні основи формувального етапу дослідження	52
3.2. Результати формувального дослідження та їх аналіз	58
Висновки до розділу 3	68
ВИСНОВКИ	70
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	74
ДОДАТКИ	82

ВСТУП

Актуальність дослідження: Ситуація з коронавірусом і карантинном оголила в суспільстві проблему з невідповідністю величезної кількості людей до фінансових колапсів в сімейному бюджеті, коли не виходить більше жити «від зарплати до зарплати». Без наявності відкладених/реінвестованих грошей складно пережити такі періоди, коли люди змушені сидіти вдома, не ходити на роботу і не заробляти. Неготовність до подібних викликів яскраво продемонструвала суспільству необхідність піклуватися про «фінансову подушку» та пасивний дохід заздалегідь. Це зумовило зростання кількості громадян України, які почали освоювати інвестиційні інструменти. В той самий час з розвитком технологій та появою різних технічних можливостей почали з'являтися нові інвестиційні інструменти та проекти, відкрився доступ до іноземних інвестиційних можливостей. Крім того у гонитві за грошима та збільшенням попиту ринку інвестицій, зростає кількість компаній-шахраїв. Велика кількість різних інвестиційних можливостей ускладнила і так непростий процес прийняття рішення для інвестора.

Особливістю інвестиційних пропозицій є відсутність стовідсоткової гарантії, неможливість передбачити повністю розвиток подій майбутнього, що створює ситуацію невизначеності та ризику [1]. Таким чином успішність прийняття інвестиційного рішення залежить від здатності інвестора справлятися з невизначеністю. Питання толерантності до невизначеності досліджувалося С. Баднером, Р. Нортоном, Ю. Козелецьким, В. Зінченко, О. Соколовою, Д. Леонтєвим, Г. Солнцевою, А. Гусєвим, Е. МакДональд, Д. МакЛейн, феномен прийняття рішення розглядався Д. Канемоном та А. Тверські, С. Рубінштейном, Г. Шварцом, М. Чумаковою, Т. Ващенко.

Однак в психологічній науці психологія інвестора та фактори, що впливають на прийняття його рішень, розкриваються фрагментарно, недостатньо висвітлено проблему розвитку толерантності до невизначеності у інвесторів. Отже постає

актуальним питання дослідження розвитку толерантності до невизначеності при прийнятті рішень у інвесторів.

Об'єкт: толерантність до невизначеності.

Предмет: розвиток толерантності до невизначеності у інвесторів при прийнятті рішень.

Мета: визначити рівень толерантності до невизначеності у інвесторів при прийнятті рішень; розробити та апробувати програму з розвитку толерантності до невизначеності при прийнятті рішень інвесторів.

Завдання дослідження:

1. На основі теоретичного аналізу літературних джерел з'ясувати сутність поняття «толерантність до невизначеності» та її ролі при прийнятті рішень інвесторів.
2. Емпірично виявити рівень толерантності та інтолерантності до невизначеності та особистісні фактори та стилі прийняття рішень у інвесторів.
3. Розробити та апробувати програму з розвитку толерантності до невизначеності у інвесторів при прийнятті рішень.
4. Виявити динаміку показників толерантності до невизначеності при прийнятті рішень у інвесторів після проходження формувальної програми.

Завдання дослідження зумовили вибір **методів дослідження:** теоретичні – теоретичний аналіз, узагальнення та систематизація наукових даних психологічної літератури; емпіричні – метод опитування. Обробка отриманих результатів здійснювалася за допомогою методів математичної статистики – критерій Колмогорова-Смірнова, t-критерій Ст'юдента для залежної вибірки.

Методики дослідження: «Опитувальник рефлексивності» О. В. Карпова, «Опитувальник особистісних факторів прийняття рішень» Т. В. Корнілової, «Мельбурнський опитувальник прийняття рішення», «Новий опитувальник толерантності до невизначеності» Т. В. Корнілової, «Шкала толерантності до невизначеності» МакЛейна.

Вибірка дослідження: 50 інвесторів бізнес-клубу Investhub (26 чоловіків та 24 жінки).

Наукова новизна: У кваліфікаційній роботі проведено дослідження толерантності до невизначеності на прикладі такої малодослідженої вибірки у вітчизняній психології, як інвестори, представлено модель прийняття рішень у толерантного та інтолерантного до невизначеності інвестора, вперше розроблено програму розвитку толерантності до невизначеності у інвесторів при прийнятті рішень.

Практична значимість: Результати дослідження можна використовувати в індивідуальному консультуванні, побудові групових тренінгів, в спеціальних навчальних програмах з фінансової грамотності для розвитку толерантності до невизначеності та прийнятті рішень інвесторів.

Структура роботи: Логіка дослідження зумовила структуру магістерської роботи, що складається зі вступу, трьох розділів, висновків до кожного розділу та загальних, списку використаних джерел із 97 найменувань, 9 додатків. Загальний обсяг магістерської роботи становить 81 сторінку, обсяг додатків становить 39 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ТОЛЕРАНТНОСТІ ДО НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ПРИ ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ У ІНВЕСТОРІВ

1.1. Сутність поняття толерантності до невизначеності

Вагомий внесок в дослідження та розуміння поняття толерантності до невизначеності зробили закордонні дослідники, такі як С. Баднер, Р. Нортон, І. Френкель-Брунsvік, Ю. Козелецький, В. Зінченко, О. Соколова, Д. Леонтєв, Е. МакДональд, Д. МакЛейн, Т. Корнілова.

Поняття толерантності до невизначеності досліджувалося такими українськими вченими як Гусев А. І., Пічурін В. В., Мітіна Л. М., Попик І. Г.

В психологічній літературі поняття «толeрантності до невизначеності» (ТН) розглядається як риса особистості, ситуаційна установка, когнітивний процес тощо.

Вперше термін був застосований Е. Френкель-Брунsvік у 1948-1949рр. та розглядався як емоційна та перцептивна особистісна властивість, як ставлення особистості до неоднозначних, мінливих, тривожних ситуацій. Протилежним до явища толерантності до невизначеності є поняття «інтолерантність до невизначеності» (ІТН) [75]. Отже толерантність до невизначеності, як визначила Е. Френкель-Брунsvік у своїй роботі, проявляється як здатність особистості дивитися на ситуацію невизначеності, як таку, що сприяє отриманню нового досвіду, можливість бачити в таких ситуаціях поле вибору, швидко реагувати на зміни, ефективно вирішувати проблеми, які виникають в таких умовах та гнучко змінювати свою поведінку. Інтолерантна особистість до невизначеності, зазначає вчена, перебуваючи в ситуації неоднозначності, схильна діяти стереотипно, шаблонно, що не завжди веде до продуктивних дій, покладатися на свої упередження, категорично мислити та відчувати тривогу та небезпеку, проявляє

ригідність у своїй поведінці та схильність приймати найперше рішення, яке не завжди є неоптимальним [75].

Подальші дослідження у розвитку феномену толерантності до невизначеності були зроблені С. Баднером, який розглядав явище як особливість людини інтерпретувати невизначені ситуації як такі, що несуть або загрозу, або є бажаними для неї. Дослідник також сформулював основні характеристики невизначених ситуацій, до яких відніс складність, суперечливість, новизну та нерозв'язність [67]. Крім того вчений визначив чотири можливі реакції індивіда при сприйнятті ситуації як загрозової: емоційний дискомфорт, використання захисних механізмів витіснення або придушення, уникаюча поведінка, реконструктивна або деструктивна поведінка [67].

С. Бохнер зробив значний внесок в дослідження інтолерантної до невизначеності особистості. Так він встановив, що інтолерантність до невизначеності має взаємозв'язок з переконаннями особистості, сприйняттям об'єктів, її поведінкою в соціальному та міжособистісному вимірах. Вчений також виділив первинні та вторинні ознаки, які характеризують інтолерантну особистість. Так до первинних вчений відносить потребу особистості в категоризації, прагнення до визначеності та уникнення ситуацій багатозначності, неможливість прийняття у одного об'єкта протилежних рис, однобоке сприйняття інших, наявність ригідних вкорінених установок, відторгнення від усього, що є незвичним для людини, надання переваги знайомому, зрозумілому, передчасність умовиводів та їх категоричність, фокусування на первинному враженні, оцінці об'єкта, прихильність до найпершого прийнятого рішення. До вторинних ознак С. Бохнер відніс риси характеру людини, які пов'язані з інтолерантністю до невизначеності, серед яких тривожність, низький ступінь креативності, агресивність, ригідність, авторитаризм, наявність упереджень, догматизм, закритість до нового досвіду [66].

Р. Халлман під толерантністю до невизначеності розуміє здатність людини відчувати себе комфортно перед неоднозначними ситуаціями, приймати протиріччя, напругу, суперечливість інформації та фрустрацію [76].

Р. Бріслін визначив толерантність до невизначеності як здатність міркувати

над проблемою, бути відкритим до пошуку рішення, навіть якщо не відомі всі факти і можливі наслідки прийнятого рішення [84].

Схоже бачення на толерантність до невизначеності (ТН) простежується у українського вченого П. Лушина, який говорить про те, що ТН визначається як ставлення особистості до хаосу та неоднозначності як до можливості самовдосконалення, розвитку і особистісного зростання. Так ТН пов'язується вченим з особистісними змінами, які супроводжують людину, її здатністю до самоорганізації в умовах протиріч між «наявним та тим, що формується образами» [34, с.193]. Крім того, автор додає, що толерантність до невизначеності постає також як здатність людини витримувати проблемні ситуації, сприймати невизначеність як виклик та відчувати позитивні емоції, а не небезпеку [30].

Г. Хофстеде визначає толерантність до невизначеності як ставлення особистості до ризику та невизначеності та відносить явище до культурних компонентів [77].

На думку Д. МакЛейн, толерантність до невизначеності являє собою рису особистості, «розсип реакцій, від відкидання до привабливості, при сприйнятті невідомих, складних, динамічно невизначених або суперечливих інтерпретацій, стимулів» [85, с.183].

Р. Нортон зазначає, розглядаючи ці два полюси толерантності та інтолерантності, що особи з розвиненою толерантністю до невизначеності, спокійно ставляться до нечітко визначених ситуацій, інформації та можуть в таких умовах вдало справлятися та приймати оптимальні рішення, в той час як особи, які не здатні переносити невизначеність відчують стрес, діють хаотично та різко в умовах неясної, суперечливої інформації [86].

За Р. Нортоном ситуації невизначеності характеризуються такими ознаками: 1) множинність суджень; 2) неточність, неповнота та фрагментарність; 3) вірогідність; 4) неструктурованість; 5) дефіцит інформації; 6) ненадійність; 7) несумісність та суперечливість; 8) незрозумілість [86].

Крайтлер та Магуен в праці, присвяченій управлінням невизначеністю додали, що ситуації невизначеності характеризуються складністю для

категоризації, є неоднозначними, тобто можуть інтерпретуватися різним чином та містять в собі протиріччя [86].

Т. Бутенко виокремила такі фактори, які можуть викликати невизначеність: обставини, які не залежать від людини, викликаються зовнішніми силами і людина не може вплинути на їх появу та має необхідність справлятися з проблемою, яка виникла; дії інших людей, які впливають на досягнення життєвих планів людини, допомагаючи або заважаючи їй; внутрішні фактори самої людини – емоційні переживання, невпевненість, суб'єктивна оцінка ситуації тощо [2].

Ф. Barron показали, що толерантність до невизначеності дає можливість індивіду працювати зі складними проблемами, шукати рішення в ситуаціях невизначеності та проявляти креативність [63].

Так К. Стойчева зазначає, що в основі толерантності до невизначеності лежать креативні здібності, які дають змогу особистості творчо підходити до рішення та ефективно справлятися в межах ситуацій. За К. Стойчевою толерантність до невизначеності – це індивідуальний рівень особистісної саморегуляції в ситуаціях невизначеності. Крім того вчена говорить, що толерантність до невизначеності включає в себе схильність до ризику, відкритість новому досвіду та нонкомформізм [51].

Phillip G. Clampitt та DeKoch зазначають, що для інтолерантної особистості властива відсутність передбачуваності, відчуття вразливості або тривоги в ситуаціях невизначеності, що призводить до активного спотворення сприйняття інформації, що може викликати помилкові дихотомії, опір змінам, відмову від відповідної інформації, жорсткість та категоричність і регрес до старих звичних моделей мислення та поведінки [68]. Phillip G. Clampitt та M. Lee Williams описують толерантну особистість як таку, що охоплює невизначеність, розглядає її як складну, але в той же час бажану, цікаву, захоплюючу, мотивуючу, корисну, вони не намагаються витіснити неясності та суперечності із ситуації. І навпаки, інтолерантні особи уникають невизначеності, вважають їх загрозливими та небажаними, вони схильні уникати складності та новизну, а також передчасно структурувати неоднозначні ситуації [69].

К. Merenluoto та Е. Lehtinen в дослідженні толерантності до невизначеності спираються на бачення феномену як метакогнітивної навички, яка дає можливість долати конфлікти неоднозначності, регулює переробку інформації та допомагає вирішити задачу. Таким чином зазначають вчені, ТН висока дозволяє людині залишитися сприйнятливим до нових аспектів ситуації, нової інформації, що призведе до конструювання нового концепту, натомість ТН низька веде до зниження сприйнятливості до нової інформації і, як результат, конструювання поверхневого, неадекватного концепту, або усвідомлена ситуація буде сприйнята як не важлива, не змістовна та індивід обере або уникнення, або шаблонну активність [97].

Тобто в напрямку когнітивному ТН постає як схильність людини до певних способів обробки інформації та прийняття рішень, переконання, що протиріччя можна долати. Так українська вчена М. А. Холодна виділяє толерантність до невизначеності як один з когнітивних стилей та називає його – «толерантність до нереалістичного досвіду», який полягає у здатності людини приймати враження, які суперечать або не збігаються з наявними у її психіці конструктами (установками, переконаннями, уявленнями). Полярним до цього когнітивного стилю вчена зазначає є «нетолерантність до невизначеності», яка проявляється у супротиві людини прийняти інформацію, яка йде наперекір з її знаннями, досвідом, установками [58].

О. Г. Луковицька висвітлює конструкт з точки зору соціально-психологічної установки, яка має трикомпонентну структуру: «оцінювання невизначеності, емоційне реагування та певне поведінкове реагування» [33, с.39]. Невизначеність за вченою постає як ситуація, яка не підлягає категоризації у свідомості людини через недостатність даних. Такими є складні, суперечливі та нові ситуації, які можуть тривати для людини якийсь невизначений час, протягом якого можуть виникати складності, суперечливості та нові фактори [33].

За дослідженнями Е. А. Костандова, можна розглядати ІТН як сукупність установок, які в звичних для нас умовах можуть нам допомагати, однак при невизначених ситуаціях дані установки мають негативне значення, так як ведуть до

інертності та утруднення психічної діяльності, нездатності діяти в умовах нових факторів [25].

Д. О. Леонтьєв визначає взаємозв'язок толерантності до невизначеності із смисловою та ціннісною сферою особистості, з прийняттям рішень в ситуаціях життєвого вибору та оволодінням складними життєвими ситуаціями [31].

О. Ю. Клепцова в основу толерантності до невизначеності покладає терпіння та прощення, згідно її концепції, терпіння виступає механізмом, який допомагає стримувати імпульсивні дії та стани, полягає у самоконтролі, а прощення дозволяє відпустити ситуації, відмовитися від негативних думок та емоцій [17].

І. С. Бусигіна виділяє такі положення, що стосуються толерантності до невизначеності особистості: толерантна людина позитивно ставиться до себе та цікавиться своєю особистістю, якостями та здібностями, толерантна особистість здатна до саморегулювання та самоуправління, здатна брати відповідальність, має високу стресостійкість та гнучкість, відкрита до змін, схильна до раціонального ризику [92].

М. С. Міріманова та А. С. Обухов розглядають явище толерантності з двох полюсів – зовнішнього та внутрішнього. Таким чином внутрішня толерантність є виявом толерантності до невизначеності, яка проявляється у вмінні особистості приймати рішення та мислити над проблемою в умовах незнання всіх факторів та неможливості визначення наслідків. В той час, як зовнішня толерантність – це толерантність по відношенню до інших людей, прийняття інакомислення та поважне ставлення до оточуючих та їх вираження [36]. В цьому ж ключі Н. І. Петрова виділяє в толерантності три аспекти: толерантність до невизначеності, толерантність до оточуючих, толерантність до навколишнього середовища [4].

О. В. Карпов відносить ТН до здібностей, які стоять на рівні із здатністю до цілепокладання, прогнозування, прийняття рішень та самоконтролю. Карпов зазначає, що ТН виражається у ступені стійкості особистості до дії фактора невизначеності зовнішнього і внутрішнього середовища. Таким чином, індивід може справлятися та вміти переносити, знімати невизначеність, сприймати невизначеність як, хоч і складну, але не травмуючу ситуацію [94].

Т. В. Корнілова у своїх дослідженнях розуміє невизначеність як амбівалентність, ситуація з великою кількістю ймовірних подій, різноплановість інтерпретацій, відсутність єдиних чітких критеріїв для вибору, можливість багатозначних варіантів розвитку, порушення звичних стереотипів [24]. Тобто Т. В. Корнілова розглядає ТН з позиції прийняття рішення. Таким чином, зазначає вчена, що ТН проявляється як ставлення до невизначеності та характеризується тим, що невизначеність людиною сприймається, хоча не всі складові ситуації чи своїх критеріїв їм усвідомлюються, людина може її змінювати – долати своїми оцінками та рішеннями, вибір як вирішення ситуації невизначеності передбачає авторство та відповідальність. В своїх працях науковець також розглядає порядок з толерантністю до невизначеності такі поняття як «готовність до ризику» та «покладання на інтуїцію». У своєму опитувальнику Корнілова визначає ТН як «генералізовану особистісну властивість, що означає прагнення до змін, новизни та оригінальності, готовність йти неповторними шляхами і віддавати перевагу більш складним завданням, мати можливість самостійності та виходу за рамки прийнятих обмежень» [21, с.36]. Крім того дослідниця вводить поняття міжособистісної інтолерантності до невизначеності, яка полягає у прагненні до ясності та контролю у міжособистісних відносинах, дискомфорт у разі невизначеності відносин з іншими [21].

С. Dalbert використовує термін «толерантність до невідомості» яка виникає за недостатньої кількості інформації про подальший розвиток подій і, таким чином, пов'язує ТН з фактором часу. Люди з високим рівнем ТН шукають ситуації, що містять невизначеність і сприймають їх як виклик. У свою чергу ІТН люди сприймають невизначені ситуації як джерело загрози і намагаються, за можливості, уникнути їх або завершити якнайшвидше. Двозначність найчастіше пов'язана з мовними конструкціями або поведінкою інших людей у конкретних ситуаціях, яка може бути витлумачена у різний спосіб. Невизначеність є загальною ознакою навколишньої реальності, її пізнання та переживання людиною, оскільки майбутнє не задано і не зумовлено, а двозначність є лише приватним проявом цієї невідомості. Люди, змушені існувати в таких умовах, повинні вміти

приспосовуватися до невизначеності і ступінь успішності в цьому пристосуванні пояснює різний рівень ТН та ІТН [70].

Досліджуючи процес формування толерантності до невизначеності В. Дерома та К. Мартін вбачають, що рівень толерантності до невизначеності можна підвищувати за допомогою навчання та розвитку критичного та стратегічного мислення. Р. Стернберг поклав в основу розвитку ТН формування здатності особистості до креативного мислення, вміння пошуку нестандартних, оригінальних ідей [71].

Отже, розглянувши основні підходи до розуміння явища толерантності до невизначеності, можемо підсумувати, що дане явище є складним та багатогранним, викликає суперечливі погляди у авторів.

1.2. Сутність процесу прийняття рішення. Прийняття рішення в ситуації невизначеності

Проблема прийняття рішення досліджувалася такими вченими як Ю. М. Козелецьким, Т. В. Корніловою, Д. Канемоном та А. Тверські, С. Л. Рубінштейном, Г. М. Шварцом, М. А. Чумаковою, Д. Келлі, О. Д. Тихомировим, Е. Й. Вілкас, О. І. Ларичевим, Р. Л. Кіні, Г. В. Соріною та іншими.

Прийняття рішення в умовах невизначеності займає досить великий пласт в дослідженні феномену прийняття рішень. Для початку розглянемо основні положення щодо прийняття рішення як психологічного феномену.

Перші дослідження процесу прийняття рішення були здійснені в економічній науці та поняття розглядалося як вибір найоптимальнішої стратегії поведінки з можливих альтернатив для досягнення поставленої цілі. Так в економіці особлива увага надається раціональності рішення, тобто пошуку такого рішення, яке б призвело до найкращого результату при мінімальних затратах в умовах обмежених ресурсів [7].

В психології процес прийняття рішення постає як когнітивний процес,

результатом якого є вибір поведінки або дій серед декількох альтернативних можливостей. Під рішенням визначають вибір певного поєднання мети, дій, спрямованих на досягнення цієї мети, та способів використання наявних ресурсів. Тобто прийняття рішення – це заключний етап аналізу варіантів, результат вибору [8].

В психологічному словнику за редакцією Карпенко прийняття рішення визначається як «формування розумових операцій, що знижують вихідну невизначеність проблемної ситуації» [26, с.321].

А. М. Прохоров в основі прийняття рішення вбачає вольову діяльність, так за вченим рішення – це процес попереднього усвідомлення цілей та засобів дії, уявне вчинення дії, що передує фактичній дії, уявне обговорення підстав, що говорять за або проти її виконання. Таким чином прийняття рішення – це і процес і результат мисленнєвої діяльності людини [43].

С. Л. Рубінштейн зазначає, що процес прийняття рішення людиною проходить такі етапи – це поява прагнення та постановка цілі, етап обговорення та визначення мотивів, саме рішення та реалізація обраного рішення [45].

Г. В. Соріна визначає прийняття рішення як «психічне явище отримання відповіді на питання» [50, с.35].

Ю. Козелецький розглядає процес прийняття рішення відповідно задачі, ситуації, проблеми, яка потребує пошуку рішення. Так вчений виокремлює відкриті проблеми, які характеризуються високою невизначеністю. Та вимагають побудови великої кількості гіпотез. Закриті задачі характеризуються вже наявними заданими гіпотезами, умовами невизначеності критеріїв, однак вони потребують встановлення ймовірності та зміни під впливом отриманої інформації, тобто невизначеність в закритих ситуаціях постає як невідомість яка з гіпотез буде істинною та правильною [18]. Також вчений виділив чотири етапи в процесі прийняття рішення: формування суб'єктивних уявлень щодо проблеми, оцінка наслідків прийняття альтернативних рішень, прогнозування умов, які визначають ефективність прийнятого рішення, прийняття рішення, спираючись на остаточний варіант, розглянувши усі можливі альтернативи [18].

Д. Келлі розробив цикл прийняття рішення, в якому виділив орієнтацію – процес, коли людина розглядає та обдумує декілька варіантів вибору, здійснення вибору найбільш прийняттого на даний момент, кращого варіанту для інтерпретації ситуації та виконання, а саме реалізацію та її подальший контроль. Д. Келлі визначає, що в ситуаціях невизначеності прийняти рішення допомагає креативність та гнучкість особистості, які розширюють діапазон дії людини [80].

За Г. М. Шварцом прийняття рішень складається з :

- 1) усвідомлення людиною цілі, а саме кінцевого бажаного результату,
- 2) структурування проблеми, задачі, тобто визначення усієї доступної інформації та її опрацювання,
- 3) встановлення можливих варіантів вибору найкращої альтернативи та використання певних методів для її досягнення [60].

Л. Г. Євланов виділяє в структурі прийняття рішення ціль, інформація, яка є у наявності, альтернативні варіанти досягнення цілі, існуючі та доступні критерії вибору серед альтернатив, оцінка можливих наслідків кожної альтернативи, вибір оптимального рішення [8].

В. П. Зінченко розглядає процес прийняття рішень «як здатність людини формувати послідовність доцільних дій, що безпосередньо пов'язується з переробкою інформації». На його думку, процес прийняття рішень включає три етапи дій: етап обрання плану дій; етап здійснення; етап контролю та корекція [10].

В. А. Романець при прийнятті рішення говорить про особливу роль мотивації особистості, крім того вчений додає, що важливим етапом в прийнятті рішення є побудова образу дії, а саме моделювання у свідомості особистості визначеного вчинку та його наслідків, та лише після уявного програвання рішення йде сама діяльність, реалізація рішення [44].

Вагомий внесок у розвиток теорії прийняття рішень, з'ясування провідних 83 факторів, що зумовлюють процес постановки особистісних цілей, належить О. Д. Тихомирову [53]. Дослідник дійшов висновку про визначальну роль особистості в прийнятті рішення. Це зумовило необхідність проведення досліджень, метою яких була спроба обліку таких особистісних характеристик як

рівень домагань, особистісні судження, інтуїція, мотивація тощо [53].

Відповідно до О. Кулагіна, на процес прийняття рішень впливають різні психічні процеси, стани та властивості. Крім психічних процесів виділяється низка індивідуальних особливостей або властивостей особистості, які впливають на процес ухвалення рішень, такі як рівень домагань, переваги та когнітивні стилі, сукупність поглядів, цінностей та інтересів, за допомогою яких індивід оцінює альтернативи та приймає рішення. Особистісні особливості, що впливають на процес прийняття рішень, складають так звану категорію «суб'єктивних факторів», що обумовлює важливий фундаментальний феномен теорії прийняття рішень: розбіжність реальної (дескриптивної) та ідеально раціоналістичної (нормативної) ситуації [28].

Г. Саймон в своїй теорії встановив, що особистість обирає рішення не лише за критерієм його корисності, а й отриманням власної задоволеності обранням цього рішення. Таким чином суб'єктивна оцінка результату рішення може зменшувати можливі варіанти рішень [89]. Моріс Алле також підкреслює, що індивід може враховувати не усі можливі наявні варіанти рішення в дійсності, а лише ті – які сформовані у його свідомості [37].

О. В. Карпов зазначає, що прийняття рішення є процесом, який здійснюється особистістю та є продуктом її активності. Таким чином, надаючи особливу роль людині, яка приймає рішення. Вчений запропонував класифікацію рішень, за якою виділяє:

- раціональні рішення;
- рішення, засновані на судженні;
- інтуїтивні рішення [13].

Т. В. Корнілова розглядає такі особистісні чинники прийняття рішень, як раціональність та готовність до ризику. Готовність до ризику, у розумінні Корнілової, включає контексти дієвого випробування різних шляхів досягнення мети, готовність діяти без виявлення орієнтирів, активно шукати шанси на успіх. Раціональність, у свою чергу, трактується як готовність обмірковувати свої рішення і діяти на основі розрахунку. Автор виділяє суттєвим критерієм пошук

інформації при прийнятті рішення, при цьому також вагома роль надається самій готовності особистості до прийняття рішень в умовах недостатності інформації [20].

Прийняття рішення в умовах невизначеності детермінується самою ситуацією невизначеності, яка визначається як властивість об'єкта прийняття рішення, що виражається в його невиразності, неясності, необґрунтованості, що призводить до недостатньої можливості для осіб, які приймають рішення, усвідомлення, розуміння, визначення його теперішнього чи майбутнього стану. Невизначеність – це такий стан знань про ситуацію чи проблему, коли один або декілька варіантів рішення мають низку можливих результатів, ймовірність яких або невідома, або не має змісту [22].

Трухаєв Р. І. виділяє види неоднозначності:

- неоднозначність теперішнього,
- неоднозначність наявних ресурсів,
- неоднозначність постановки проблеми,
- неоднозначність досягнутого результату [57].

За Г. Н. Солнцевою та О. В. Карповим джерелами невизначеності є об'єктивні та суб'єктивні фактори. Об'єктивними джерелами невизначеності є: інформація – дефіцит або надлишок, а також час – дефіцит часу надходження або оновлення інформації, об'єктивний і суб'єктивний дефіцит часу на розпізнавання, аналіз та оцінку інформації. Суб'єктивні фактори передбачають внутрішні психічні джерела [49].

О. Соколова виділила п'ять видів можливого переживання та моделей поведінки людини в ситуаціях невизначеності:

1) Переживання негативних всепоглинаючих емоційних станів, почуття тривоги та хвилювання, що звужують свідомість та не дають можливість впоратися із ситуацією.

2) Почуття суб'єктивної невизначеності, яка супроводжується відчуттям заплутаності, складності, амбівалентністю, негативними емоційними станами.

3) Нездатність та неможливість переносити невизначеність, відсутність

особистісних ресурсів для її подолання, невміння акумулювати власні ресурси, що веде за собою нівелювання власного «Я», залежність від інших, підпорядкування та конформізм.

4) Хаотичність та метушіння, відсутність та недотримання кордонів, правил та норм.

5) Прояв інтересу, пошукова активність, азарт, позитивна оцінка ситуації, бажання її розв'язати, супроводжується проявом творчості, оригінальності, діяльністю, яка покликана розв'язати проблему, містить перетворювальний вплив [46].

В. П. Зінченко виділив способи подолання невизначеності в основі яких вчинковий принцип, а саме рефлексивне осмислення ситуації, яка виникла, її значення, бажаного результату, що складає основу прийняття осмисленого прийняття рішення та вольовий компонент – готовність діяти та сама діяльність [10].

Folkman S. та Lazarus R. визначили, що для подолання невизначеності та прийняття рішення в таких умовах доцільно використовувати копінг-стратегії, визначаючи два основних напрямки копінгів: проблемно-орієнтовний – зміна оцінки ситуації, планування своїх дій, рефлексія, пошук додаткової інформації та побудова моделей рішення та емоційно-орієнтований – полягає у спрямованій діяльності особистості на зменшення стресу, саморегуляцію емоційного стану [74].

Великий пласт робіт з теми прийняття рішень в умовах невизначеності належить Т. В. Корніловій. Вчена зауважує, що процес прийняття рішення опосередковане інтелектуальною діяльністю людини та її особистісним компонентом. Тобто в процесі прийняття рішень беруть участь когнітивні процеси – пам'ять, увага, осмислення, навчіння, так і самооцінка, цінності рефлексія, Я-концепція, мотиваційні утворення тощо [22]. Крім того, Корнілова вводить поняття новоутворень – тобто спеціальних нових дій, знань, цілей, сенсів, які з'являються у свідомості людини під час прийняття рішення, що свідчить про те, що рішення було виконано не автоматично. В умовах прийняття рішення у невизначеності дослідниця відводить особливу роль саморегуляції особистості, яка, як зазначає

вчена і допомагає їй подолати, а точніше впоратися з нею [20]. Таким чином Т. В. Корнілова виводить модель прийняття рішення, яка відображає взаємозв'язок компонентів прийняття рішень. (рис 1.2.1)

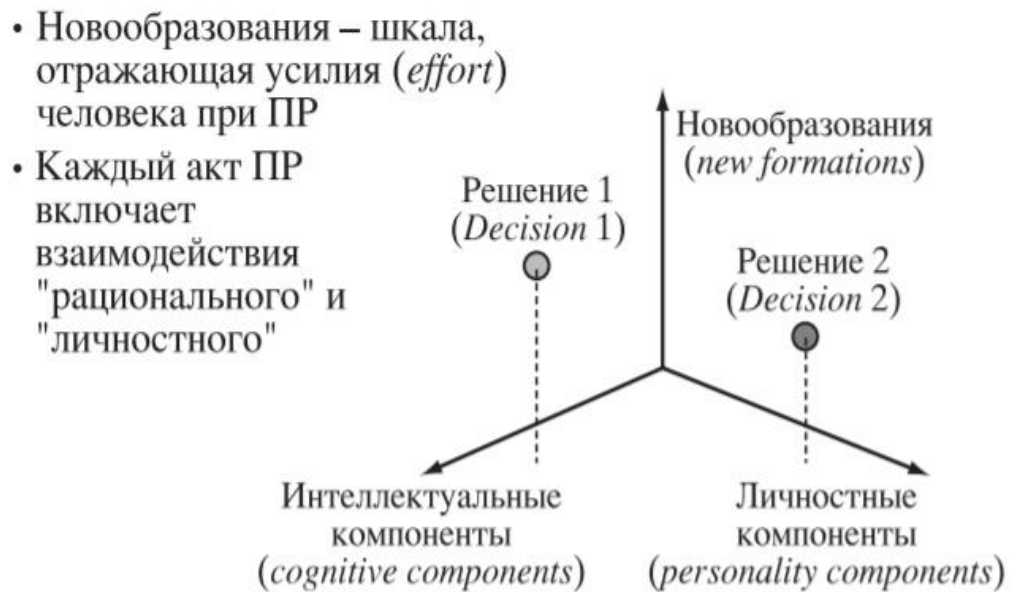


Рис. 1.2.1. Модель взаємозв'язку компонентів прийняття рішення за Т. В. Корніловою

Особливість прийняття рішень в умовах невизначеності також досліджувалася А. Тверскі та Д. Канемоном, згідно розробленої ними «Теорії перспектив» люди неадекватно сприймають імовірнісні параметри. Психологічно індивід переоцінює малі ймовірності та недооцінює середні та великі. Більше того, люди вважають за краще ігнорувати апріорні ймовірності в обмін на незначні дані та аналогії. На основі нелінійного характеру функції імовірнісних значень, яка досліджується в теорії перспектив, вчені виділяють, що емоційне сприйняття людьми подій створює їхню імовірнісну інтерпретацію. Їх дослідження показують, що особистість уникає ризику, коли розраховує на отримання вигоди та ймовірність виграшу велика, та навпаки, коли превалюють очікування невдачі, то стійка схильність до ризику фіксується на певному рівні. Таким чином на вибір конкретного рішення має вплив те, яким чином проблема постала в свідомості людини, в рамках яких оціночних категорій вона була сформована [12].

Досліджуючи, поведінку людини в процесі прийняття рішень в ситуації невизначеності, Е. Етціоні наводить такі моделі поведінки як захисне ухилення –

коли особистість намагається відкласти прийняття рішення на невідомий період часу, гіперреакція – полягає у прийнятті імпульсивного рішення людиною для того щоб зняти емоційну напругу, стрес, які викликає рішення людина приймає найперше рішення, надпильність – особистість намагається назбирати додаткову інформацію замість того, щоб прийняти рішення [72].

Lipshitz, R. та Strauss під невизначеністю прийняття рішення розуміють почуття сумнівів у людини, що веде до зволікання дій. І таким чином, людина в ситуації невизначеності може обирати одну з п'яти моделей прийняття рішення: зменшення, роздуми, зважування за і проти, запобігання, придушення [82].

В ситуації високої невизначеності в теорії прийняття рішень виділяють такі критерії прийняття рішень. Перший критерій – критерій «максимакс», ним зазвичай користуються оптимісти, дуже азартні люди, схильні до ризику і які не чекають жодних перешкод на своєму шляху, впевнені, що події розвиватимуться за найкращим сценарієм. Це правило передбачає вибір «найкращого з найкращого» [52].

Наступний критерій – «максимін», ним користуються песимісти, дуже обережні люди, які готові до того, що події розвиватимуться за найгіршим сценарієм. Це правило передбачає вибір «найкращого з найгіршого». Критерій «мінімакс» використовується в тих випадках, коли кількісною характеристикою наслідків рішень, що приймаються, залежно від сценарію розвитку подій є втрачена вигода [52].

Критерій Гурвіца – це компромісний спосіб ухвалення рішень. Завдяки запропонованому Гурвіцем коефіцієнту оптимізму-песимізму цей критерій дозволяє приймати рішення в проміжних випадках між крайнім оптимізмом і крайнім песимізмом. Для кожного можливого рішення визначаються найкращий та найгірший можливий результат, а потім обчислюється очікуваний середній результат. Як найкраще рішення вибирається той варіант, який забезпечує максимум очікуваного позитивного результату або мінімум очікуваного негативного результату [52].

В теорії прийняття рішень наводиться алгоритм прийняття рішення в умовах

невизначеності, представлений у схемі нижче (рис.1.2.2)

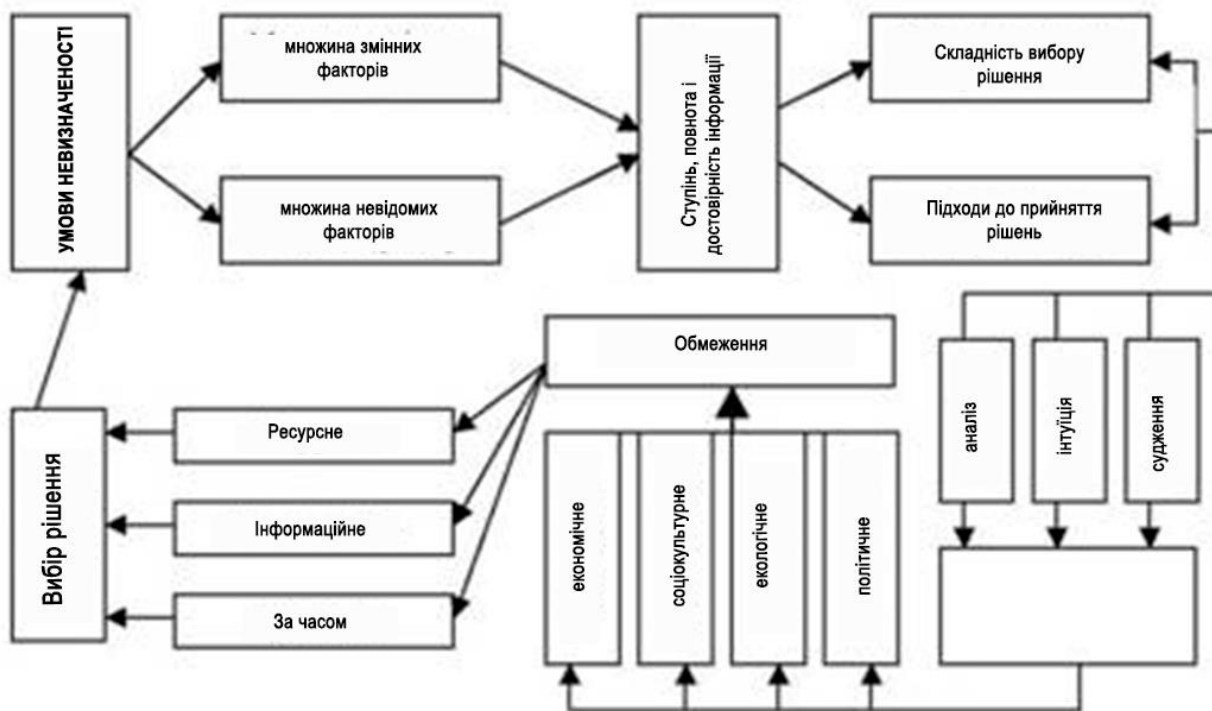


Рис. 1.2.2. Алгоритм прийняття рішень в умовах невизначеності.

За даною схемою, бачимо що прийняття рішень в умовах невизначеності може розвиватися по різним напрямках в залежності від самої особистості та прояву умов невизначеності [52].

Ірвінг Дженіс та Леон Манн запропонували описову модель процесу прийняття рішень, у якій вони висунули ідею про те, що необхідність прийняття рішення включає конфлікт, який породжує певний ступінь стресу, надлишок або відсутність якого, у свою чергу, є основною детермінантою неспроможності суб'єкта прийняти правильне рішення, оскільки це пов'язано з непродуктивним пошуком інформації, оцінкою та моделями прийняття рішень. Цей стрес виникає через дві занепокоєння: з одного боку, занепокоєння щодо об'єктивних особистих і матеріальних втрат, які можуть бути наслідком обраної альтернативи; а з іншого – занепокоєння щодо суб'єктивних втрат, які можуть знизити самооцінку (Janis and Mann, 1979). Ця модель когнітивної оцінки, дуже схожа в деяких аспектах на інші когнітивні моделі, наприклад, розроблені Бандурою (1977) або Лазарусом і Фолкманом (1984). Усі ці моделі передбачають подвійну оцінку: (а) оцінку вимог конкретного середовища та (б) самооцінку особистих ресурсів, доступних для

відповіді на ці вимоги. У моделі Дженіса і Манна найбільш вирішальним ресурсом, що впливає на процес прийняття рішень, є доступний час [78].

У цій моделі наявність або відсутність трьох попередніх умов визначає, якої моделі конфлікту рішення вибирає дотримуватися суб'єкт:

- 1) усвідомлення серйозного ризику, якщо нічого не буде зроблено;
- 2) надія знайти кращу альтернативу;
- 3) віра, що є достатньо часу, щоб дізнатися про ситуацію, оцінити її та вибрати найкращу альтернативу [78].

Було отримано п'ять моделей:

- безконфліктна прихильність,
- безконфліктна зміна,
- оборонне уникнення,
- гіперпильність,
- пильність [78].

Згідно моделі, лише останнє з них, пильність, є адаптивним, що характеризується систематичним пошуком інформації, ретельним розглядом усіх життєздатних альтернатив і неквапливим, неімпульсним прийняттям остаточного рішення [78].

Г. Н. Солнцева наводить етапи винесення суджень при прийнятті рішень в умовах невизначеності, які застосовуються в нормативній теорії прийняття рішень: оцінка альтернатив, результатів за різними критеріями, з одного боку, і власне акт вибору, з іншого. Вибір таким чином здійснюється відповідно до критеріїв оцінки результатів альтернатив, переважно з критеріями ймовірності та цінності (корисності) результатів. Крім того вчена зазначає, що в ситуаціях невизначеності може бути два підходи прийняття рішення, перший полягає у виокремленні альтернатив, ранжуванні критеріїв по пріоритетах, їх оцінка тощо, а другий в основі ставить ціль, мету – як системоутворюючий фактор, навколо якого розвивається побудова рішення, тобто процес прийняття рішення будується від цілі до початкових етапів [49].

Крім того, Г. Н. Солнцева важливу роль при прийнятті рішень в умовах невизначеності – виділяє рефлексії. Дослідниця зазначає, що механізм рефлексії допомагає усунути невизначеність в оцінці можливостей та прогнозі результативності своєї майбутньої діяльності. Це передбачає порівняння та вибір одного (напрямку) дії з ряду можливих (у рефлексивному просторі), тобто прийняття рішень [48].

Ю. М. Кулюткин говорить про те, що рефлексія є базовим інструментом людини для мисленнєвого прийняття рішення, вибору можливостей, роботою над помилками зроблених дій. Вчений виділяє два рівня рефлексивного відображення: на більш низьких рівнях рефлексії відображаються і контролюються окремі виконавчі дії, що виконуються по готовій стандартній програмі, на більш високих рівнях рефлексії індивід відображає самого себе додатково в якості контролера, який виконує планування та оцінку своїх дій [29]. За О. В. Карповим, рефлексія постає як процес самовизначення людини задля адаптації її до невизначеного, складного мінливого зовнішнього та внутрішнього середовища [14].

Таким чином прийняття рішення відображене у дослідженнях як частина діяльності, вольовий компонент, когнітивний процес. Показано, що значну роль у прийнятті рішення відіграють особистісні фактори людини, зазначається, що в умовах невизначеності, індивід може проявляти нераціональність та вимагає від людини високих вмінь саморегуляції, прийняття невизначеності та готовності приймати рішення в таких умовах.

1.3. Особливості прийняття рішень в ситуації невизначеності у інвесторів

Інвестор – це «людина, яка вкладає гроші в різні активи для отримання прибутку» [19, с.52].

Щоб зрозуміти як приймає рішення інвестор, розглянемо особливості сфери його діяльності.

Особливостями діяльності інвестора О. Р. Орлова виділила такі характеристики:

1. У всіх випадках ціль інвестицій – отримання певних вигод (прибуток, дохід, економічні блага, інший корисний ефект);
2. Той, хто здійснює інвестування, готовий заради цих вигод відмовитись від поточного споживання деяких ресурсів;
3. Оскільки вигоди передбачається отримати у майбутньому, процес інвестування протікає за умов ризику та невизначеності [39].

Рішення, яке приймає інвестор, називають інвестиційним, таким чином інвестиційне рішення – це фінансове рішення особистості щодо вкладення певної суми коштів на певний термін у певний інвестиційний актив чи проект. Інвестиційне рішення – результат вибору проектних завдань із низки спеціально сформованих альтернативних ініціатив. Інвестиційне рішення приймається з урахуванням ретельного аналізу перспективи вкладення фінансових коштів у розвиток конкретного об'єкта чи реалізації ідеї. Це вибір одного чи кількох варіантів інвестування з певної кількості можливих, з урахуванням стратегічних цілей конкретного інвестора та його фінансових можливостей. Таким чином інвестиційне рішення пов'язане з грошима, ймовірністю їх втрати, або ж навпаки збагачення [1].

Л. Крушвіц виділяє такі етапи прийняття інвестиційного рішення: фаза планування, в яку входять: постановка проблеми, пошук, оцінка, прийняття власне інвестиційного рішення, фаза реалізації рішення та фаза контролю [27].

В. С. Петров в своїй класифікації, виокремлює такі елементи: моніторинг інвестиційної ситуації, опрацювання даних, їх аналіз, ці три етапи можуть зазнавати коригування та інвестор може повертатись до них невизначену кількість разів перед тим як перейти до формування інвестиційного рішення та управління активами [41].

У. Шарп виділяє фактори, на які звертає увагу інвестор при прийнятті рішення – це співвідношення ризику та дохідності, обсяг коштів, які будуть інвестуватися, часові орієнтири, доступність інформації, ліквідність тощо [59].

Інвестиційна діяльність здійснюється в умовах наявності тієї чи іншої міри невизначеності, яка визначається такими факторами:

- неповним знанням всіх параметрів, обставин, ситуації для вибору оптимального рішення, а також неможливістю адекватного та точного обліку всієї навіть доступної інформації та наявністю ймовірнісних характеристик поведінки середовища;

- наявністю фактора випадковості, тобто реалізації факторів, які неможливо передбачити та спрогнозувати навіть у ймовірнісній реалізації;

- наявністю суб'єктивних факторів протидії [59].

Анна Солодухіна зазначає, що прийняття інвестиційного рішення опосередковане особистістю, яке його приймає і не є суто механічним, логічно побудованим процесом. Як зазначає дослідниця, рішення оточують неповнота знань, суб'єктивізм переваг, невизначеність з метою та критеріями, а також те, як індивідуальний інвестор сприймає результати власного інвестування, що може залежати від низки компонентів. Наприклад, говорить А. Солодухіна люди оцінюють результат не в абсолютному значенні, а щодо власних очікувань. Якщо людина інвестувала гроші в очікуванні 20% прибутковості за рік, а отримала в результаті 15%, то вона сприймає це як втрату. Більше того, людині властиво переоцінювати розмір втрат приблизно 2 рази – тобто діє психологічний феномен «неприйняття втрат» [95].

Як зазначає Fischhoff В. «визнання нестабільності інвестором допомагає знизити ризики та призвести до народження нових ідей в інвестиційному середовищі» [73, с.498]. Нестабільність для суб'єкта інвестиційної діяльності передбачає як негативні тенденції та ризикові ситуації, так і можливості для нових унікальних подій, які в свою чергу можуть розширити спектр можливих інвестиційних рішень [73].

С. Келлер і М. Сигріст, в своїх дослідженнях, висловлюють думку про те, що готовність піти на ризик позитивно впливає на бажання інвестувати [79].

А. Елдер особливо відзначає деструктивну роль в інвестиційній поведінці несвідомих мотивів, які виникають через невизначеність, дослідник говорить, що в

таких умовах здоровий аналіз стає неможливим, і рішення приймається на основі деяких міфів, фантазій або ж під впливом громадської думки [62].

Амерханова Н. А. зазначає, що інвестор у своїх діях може демонструвати «неприйняття» невизначеності, яке в емоційній сфері виражається як страх невідомого, стрес. Коли ймовірність отримання прибутку та шанси на перемогу не можна прорахувати, інвестори вважають за краще діяти напевно і вибирають менш вигідні угоди, але з меншим рівнем невизначеності [1].

За словами Джозефа П. Форгаса, чим складніший вибір і чим невизначеніший предмет, тим більше ірраціональні емоції можуть впливати на інвестиційні рішення. Наприклад, інвестори можуть розвивати нелогічну прихильність до володінь і наповнювати їх «сентиментальною цінністю» [87]. Керол С. Двек та Еллен Л. Легgett називають це явище «залученістю его» – тобто особистість починає ототожнюватися з вибором акцій або інвестицій і не хоче відмовлятися від неї, навіть якщо це означає втрату великої кількості грошей [87].

Loewenstein розробив модель ризику при прийнятті інвестиційних рішень, яка включає той факт, що емоції, які люди відчують під час створення рішення впливають на їхнє остаточне рішення. Таким чином основна думка вченого полягає у тому, що люди в позитивному настрої схильні робити оптимістичні судження, тоді як люди в негативному настрої схильні до песимістичних оцінок ситуації [83].

Дослідження Дамасіо визначили, що емоції, які відчуває інвестор при прийнятті рішення допомагають зосередитися на певній інформації, тобто інвестор зупиняє свою увагу серед величезної кількості на ту, яка викликає у нього певні емоційні відгуки, і тим самим може впливати на його нераціональність та необ'єктивність при прийнятті рішення [88].

Згідно з дослідженнями Л. Лопес, інвестиційна поведінка швидше визначається надією та страхом. У той час, як страх змушує вкладника концентруватися на несприятливих подіях у світі бізнесу, надія дозволяє помітити та оцінити умови, що сприяють інвестуванню. Страх та надія – це два почуття, які виникають у інвестора під час оцінювання різних альтернатив. Страх, який зазнає інвестор, є індикатором його потреби у безпеці, тоді як надія говорить про

прагнення досягнень. Жаль відображає не тільки емоцію, що переживається через неправильно прийняте рішення. Жаль – є сумішшю прикрості та прийняття на себе відповідальності за втрату, у разі інвестування, прибутку. Жаль може впливати на рішення, які приймають інвестори. Той, хто постійно відчуває жаль, навмисне звужує кількість потенційних можливостей, виборів, щоб мінімізувати ймовірність виникнення жалю в майбутньому. Інвестори, схильні на жаль, найчастіше обирають менш ризикові та надійні проекти [32].

Ващенко Т. В. виділяє такі теорії та особливості фінансової поведінки інвесторів при прийнятті рішень в умовах невизначеності:

1. Теорія перспектив зазначає, що поведінка інвестора опосередкована такими ефектами:

- «ефект визначеності» – проявляється в тому, що інвестор схильний вибрати більш гарантований дохід, хоч він може бути і менший за дохідністю, таким чином інвестор прагне до визначеності та гарантованості доходу;

- «ефект відрази до втрат» – емоція смутку, жалю втрачених коштів відчувається сильніше, ніж наприклад радість від отриманого доходу;

- «ефект капкану» – вклавши багато зусиль/коштів в рішення або проект, який є неприбутковий, людині складно вийти з нього, бо їй шкода витрачених зусиль і особа не хоче, щоб вони були марними і сподівається і продовжує діяльність до останнього, пропускаючи вдалий момент виходу, коли ще не пізно [93];

2. А. Шлейфер виділяє характерним для інвесторів «ефект консерватизму» – відображається у тому, що людина може бути заручником своїх переконань, нова інформація, яка викликає неприйняття або протиріччя з уявленнями людини викликає спротив та відповідно до цього веде за собою повільну зміну установок особистості та втрати коштів. «Ефект компетентності» – говорить про те, що інвестори схильні ризикувати в тих напрямках інвестицій, де вважають себе експертами [93];

3. Теорія шумової торгівлі – відображається у тому, що інвестор через відсутність достатнього часу для прийняття рішення та фільтрації інформації може

спиратися при прийнятті рішення на неперевірену, недостовірну інформацію, чутки, плітки тощо, які існують в інформаційному полі.

4. Теорія впливу особистісних якостей на прийняття рішення. Так визначають, що деякі риси характеру сприяють успішним інвестиційним рішенням, тоді як деякі – навпаки можуть призводити до помилок. До якостей, які сприяють успішній інвестиційній діяльності відносять : вміння побачити та відзначити стан стресу, здатність абстрагуватися від емоцій, аналіз та перевірка власних переконань тощо.

5. «Ефект якорю» – відображається у тому, що особистість робить оцінку тих чи інших альтернатив, можливостей відповідно до інформації, яка була надана, сприйнята нею раніше.

6. Інвестор при прийнятті рішень схильний формувати закономірності навіть там, де їх нема, де діє фактор випадковості [93].

Таким чином можемо підсумувати, що прийняття рішень інвесторів визначається умовами невизначеності та ризику. Нераціональна поведінка інвестора в умовах невизначеності пов'язана з тим, що в таких умовах діють емоційні фактори, коли емоції беруть гору та заважають об'єктивно сприйняти дійсність та зробити обдумані кроки, а також когнітивні викривлення, які ведуть за собою помилкову оцінку ситуації.

Висновки до розділу 1

В ході теоретичного огляду літератури ми встановили, що толерантність до невизначеності розглядається з боку особистісної риси, ситуаційної установки, когнітивного процесу. Протилежним до поняття толерантності до невизначеності є явище інтолерантності до невизначеності. Було встановлено, толерантність до невизначеності – це з одного боку здатність людини відчувати себе комфортно перед неоднозначними ситуаціями, приймати протиріччя, напругу, суперечливість інформації та фрустрацію, з другого – «прагнення до змін, новизни та оригінальності, готовність йти неповторними шляхами і віддавати перевагу більш складним завданням, мати можливість самостійності та виходу за рамки прийнятих обмежень» [23, с.65]. Було встановлено, що толерантність до невизначеності пов'язана з креативністю, ситуаціями прийняття рішення, ціннісною сферою особистості, цілепокладанням, гнучкістю, готовністю до ризику [3, 47, 50]. Було досліджено, що ситуація невизначеності характеризується неточністю та неоднозначністю інформації, її недостатністю, хаотичністю, суперечливістю та фрагментарністю, ймовірність можливих результатів якої невідома [86].

В ході аналізу поглядів на прийняття рішень в умовах невизначеності, встановлено, що прийняття рішень складається з таких етапів як усвідомлення людиною цілі, а саме кінцевого бажаного результату, структурування проблеми, задачі, тобто визначення усієї доступної інформації та її опрацювання, встановлення можливих варіантів вибору найкращої альтернативи та використання певних методів для її досягнення [38]. Було визначено, що прийняття рішення опосередковане особистістю, яка його здійснює, тобто особистісні риси впливають на оцінку альтернатив та на вибір людини [18, 20, 49]. Дослідження показали, що на процес прийняття рішення в умовах невизначеності мають вплив рівень рефлексії особистості, раціональність, готовність до ризику, емоційні стани людини, її самооцінка, цінності [10, 14, 16].

Теоретичний аналіз психології інвестора та його діяльності показали, що метою інвестиційної діяльності є отримання прибутку, інвесторські рішення

оповиті невизначеністю, тобто умовами, коли невідома ймовірність того чи іншого явища [39]. Основні емоції, які впливають на прийняття рішень у інвесторів – це страх, надія, жаль, було встановлено, що інвестиційна діяльність та прийняття рішень пов'язане зі стресом, часовими обмеженнями та недостатньою кількістю інформації, вмінням приймати невизначеність. Були розкриті основні ефекти, які заважають інвестору діяти об'єктивно при прийнятті інвестиційного рішення. Було розглянуто особливості прийняття рішень у інвесторів та встановлено, що інвестори схильні діяти нерационально в умовах невизначеності, що визначається когнітивними викривленнями, необ'єктивним сприйняттям ситуацій, емоційними станами та упередженнями і переконаннями.

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ВИВЧЕННЯ ТОЛЕРАНТНОСТІ ДО НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ПРИ ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ У ІНВЕТОРІВ

2.1. Методика вивчення толерантності до невизначеності та особливостей прийняття рішень інвесторів

На емпіричному етапі дослідження здійснювалось вивчення рівня толерантності до невизначеності та особливості прийняття рішень у інвесторів. У другому розділі висвітлено методику дослідження, наведено його результати.

Таким чином, емпіричному вивченню підлягали толерантність до невизначеності, такі особистісні фактори прийняття рішення як готовність до ризику, раціональність, рефлексивність та індивідуальний стиль прийняття рішення.

Ми виходили з наступного визначення феномену толерантності до невизначеності:

Толерантність до невизначеності – розглядаємо як інтегральну когнітивну та особистісну властивість, яка розуміється:

- як здатність людини відчувати себе комфортно перед неоднозначними ситуаціями, приймати протиріччя, напругу, суперечливість інформації, непередбачуваність навколишнього світу, миритися з нею і враховувати її в своїх діях [Р. Бріслін, Д. МакЛейн].

- «прагнення до змін, новизни та оригінальності, готовність йти неповторними шляхами і віддавати перевагу більш складним завданням, мати можливість самостійності та виходу за рамки прийнятих обмежень» [23, с.65], [Т. В. Корнілова]

Щодо дослідження прийняття рішення, ми спиралися на напрацювання таких вчених: О. В. Карпова, Т. В. Корнілової, які відзначили, що на прийняття рішення впливають особистісні фактори, а саме за Т. В. Корніловою – готовність до ризику

та раціональність, Г. Н. Солнцевої, яка встановила вплив рефлексивної здатності на прийняття рішень в умовах невизначеності, модель прийняття рішення за Л. Манном, який визначив індивідуальні стилі прийняття рішення [20, 24, 47, 78].

Дослідження толерантності до невизначеності при прийнятті рішень у інвесторів здійснювалося в наступні етапи:

1. Вивчення та узагальнення літератури з обраної теми;
2. Вибір методик та вибірки дослідження;
3. Проведення емпіричного психологічного дослідження;
4. Аналіз та обробка результатів дослідження.

Теоретичне вивчення проблеми здійснювалося за допомогою аналізу наукової літератури вітчизняних та зарубіжних психологів, психологічних статей, психологічних словників.

Наступним етапом дослідження був вибір методик та вибірки дослідження.

У дослідженні використовувалися стандартизовані психологічні методики, призначені для вивчення толерантності до невизначеності, особливостей прийняття рішення (особистісні фактори прийняття рішення – готовність до ризику, раціональність, індивідуальний стиль прийняття рішення) та рефлексивності:

1. «Опитувальник рефлексивності» О. В. Карпова,
2. «Опитувальник особистісних факторів прийняття рішень»

Т. В. Корнілової,

3. «Мельбурнський опитувальник прийняття рішення»,
4. «Новий опитувальник толерантності до невизначеності»

Т. В. Корнілової,

5. «Шкала толерантності до невизначеності» МакЛейна.

Вибірку дослідження склали 50 інвесторів бізнес-клубу Investhub, з них 24 – жінки, 26 – чоловіки. Опитування проводилось за допомогою онлайн гугл-форми.

Використовувався «Новий опитувальник толерантності до невизначеності» Т. В. Корнілової. Методика є валідною, стандартизованою та надійною та складається з 33 питань. Інвесторам пропонувалося відповісти на твердження та

кожному з них привласнити бал від 1 до 7, де 1 – це повністю не згоден, 7 – повністю погоджуюся з висловлюванням.

Містить в собі такі шкали, як:

- толерантність до невизначеності,
- інтолерантність,
- міжособистісна інтолерантність.

Шкала толерантність до невизначеності розуміється як прагнення особистості до нового, як бажання вибирати більш складні завдання, шукати самостійно рішення, вміння перебувати в хаотичних умовах.

Інтолерантність – прагнення до послідовності, структурованості, неприйняття невизначеності, відхилення від звичайних умов, категоричність.

Міжособистісна толерантність відображається у стосунках з іншими, наскільки людині важлива статичність, визначеність у стосунках [23].

Наступною використовувалася *«Шкала толерантності до невизначеності» МакЛейна, в модифікації Є. М. Осина*. Методика має 22 питання та визначає 5 субшкал: ставлення до новизни, ставлення до складних завдань, ставлення до невизначених ситуацій, перевага невизначеності, толерантність до невизначеності.

Толерантність до невизначеності в методиці розглядається як здатність особистості приймати складність, неоднозначність і непередбачуваність навколишнього світу, миритися з нею і вміння враховувати її в своїх діях.

Респонденту пропонується оцінити твердження по 7 бальній шкалі, де 1 – зовсім не згодний, 4 – щось середнє, 7 – повністю згоден.

Наведемо кілька тверджень методики:

- «Питання, які не можна розглядати тільки з одного погляду, трохи лякають мене»
- «Я уникаю ситуацій, які надто важкі для мого розуміння»
- «Мені буває важко реагувати на невизначені події»

Бали підраховуються окремо по кожній шкалі у відповідності з ключем, питання містять як прямі, так і непрямі значення [40].

Використовувався «*Опитувальник рефлексивності*» *О. В. Карпова*: методика спрямована на визначення рівня розвитку рефлексивності (високий, середній, низький) як особистісної властивості. Методика складається з 27 питань, які враховують три види рефлексивності: ситуативну, ретроспективну та перспективну, що дозволяє дослідити повний зміст досліджуваного явища. Таким чином методика дає можливість зрозуміти наскільки особистість здатна усвідомлювати свою поведінку в актуальній ситуації, обмірковувати поточну діяльність та приймати рішення в ній, вдаватися до самоаналізу в життєвих ситуаціях, аналізувати свою минулу поведінку, робити висновки з подій, помилок, досліджувати мотиви, причини своїх дій, орієнтацію на майбутнє, здатність планування та прогнозування своєї діяльності, орієнтацію на майбутнє. В даній методиці пропонується респонденту оцінити наскільки твердження співпадає з його поведінкою за 7-ми бальною шкалою.

Наведемо приклад тверджень методики:

- 1) «думаю, що в більшості ситуацій треба діяти швидко, керуючись першою думкою, що прийшла в голову»,
- 2) «вирішуючи важке завдання, я думаю над ним навіть тоді, коли займаюся іншими справами» [14].

«*Опитувальник особистісних факторів прийняття рішень*» *Т. В. Корнілової*: методика допомагає виміряти такі властивості як готовність до ризику та раціональності при прийнятті рішень і відповідно має дві шкали. Містить в собі 25 питань, особистість дає суб'єктивну оцінку себе, оцінюючи наскільки та чи інша ситуація прийняття рішення характерна для неї. Надаються три варіанти відповіді: «висловлювання добре мене характеризує», «висловлювання до мене не відноситься», «висловлювання характеризує мене наполовину».

Готовність до ризику розглядається в опитувальнику як здатність до саморегуляції при прийнятті рішення в ситуації невизначеності. Раціональність за Корніловою полягає у можливості та готовності індивіда обмірковувати свої рішення і повноцінно діяти в різних ситуаціях та факторах впливу [24].

«Мельбурнський опитувальник прийняття рішення», валідизований Т. В. Корніловою. Опитувальник визначає індивідуальний стиль прийняття рішень в ситуаціях невизначеності, коли людина знаходиться під стресом має 22 питання, які необхідно оцінити наскільки вони притаманні людині. Визначає такі стилі прийняття рішення :

- пильність,
- уникнення,
- прокрастинація,
- надпильність.

За методикою вважається, що найбільш оптимальним стилем прийняття рішення є стиль «пильність».

Респонденту пропонується відмітити один з варіантів «невірно для мене», «іноді вірно», «вірно для мене» – таким чином визначаючи яку поведінку обирає індивід в різних ситуаціях. Кожна відповідь має свій бал, який підраховується окремо по кожній шкалі. Шкала, яка має найбільшу кількість балів є переважаючою стратегією поведінки у особи [22].

2.2. Аналіз результатів емпіричного дослідження толерантності до невизначеності та прийняття рішень у інвесторів

Для виявлення рівня толерантності до невизначеності та особливостей прийняття рішення у інвесторів здійснювалось вивчення таких явищ: толерантність до невизначеності, рефлексивність, індивідуальний стиль прийняття рішення, такі особистісні фактори прийняття рішень як готовність до ризику та раціональність.

На основі заповнених респондентами бланків відповідей було підраховано і визначено індивідуальні показники респондентів за методиками: «Опитувальник рефлексивності» О. В. Карпова, «Опитувальник особистісних факторів прийняття рішень» Т. В. Корнілової, «Мельбурнський опитувальник прийняття рішення», «Новий опитувальник толерантності до невизначеності» Т. В. Корнілової, «Шкала толерантності до невизначеності» МакЛейна. За отриманими кількісними даними

були побудовані таблиці та діаграми узагальнених даних, результати яких і підлягали якісному аналізу.

Результати за методикою Новий опитувальник толерантності до невизначеності Т. В. Корнілової представлені у табл. 2.2.1.

За шкалою Толерантності до невизначеності (ТН) спостерігається 52% респондентів з високими показниками, таким респондентам характерне прагнення до змін, новизни і оригінальності, вони не бояться потрапляти у нове середовище, прагнуть розширювати поле своєї діяльності, опановувати нові сфери, можливості, опитані особи відкриті до нового досвіду та можливостей, не бояться пробувати щось інше, не притаманне або ж те, з яким вони раніше не мали справу, проявляють гнучкість, готові діяти в швидко мінливих ситуаціях.

Таблиця 2.2.1

Рівні толерантності та інтолерантності до невизначеності у інвесторів за методикою «Новий опитувальник толерантності до невизначеності»

Т. В. Корнілової

Показники Шкала	Низький	Середній	Високий
	% респондентів	% респондентів	% респондентів
Толерантність до невизначеності	0	48	52
Інтолерантність до невизначеності	4	66	30
Міжособистісна інтолерантність до невизначеності	12	64	24

48% мають середні показники, тобто толерантність до невизначеності проявляється в залежності від ситуації, такі особи намагаються зберігати баланс

між новизною та сталістю, оригінальністю. За даною шкалою у даної вибірки відсутні низькі показники.

За шкалою Інтollerантності до невизначеності (ІТН) переважають середні показник, 66%, що говорить про те, що респонденти схильні притримуватися певних правил, надають перевагу стабільності, структурованості, в деяких питаннях можуть бути категоричними, однак в той же час відкриті новому досвіду та можливостям, не бояться складних, нових завдань. 30% мають високі показники ІТН, тобто таким респондентам складно приймати невизначеність, діяти з позиції нових рішень, вони схильні опиратися на свій минулий досвід та прийнятні для них шаблони поведінки, їм краще діяти по вже готовим, спланованим стандартам, не виходити за рамки намічених шляхів, прагнуть до послідовності, розрахунків, чіткості та визначеності. 4% мають низькі показники за цією шкалою, що відображає прагнення респондентів до новизни, оригінальності, вмінні подивитися на ситуацію з нового боку.

Показники за шкалою МІТН найбільше виражені на середньому рівні, що говорить про вибірковість у міжособистісних стосунках, вміння переносити невизначеність, підлаштовуватись, адаптуватись під ситуацію, однак при цьому мають і послідовність, виваженість при побудові стосунків з іншими людьми. 24% опитаних мають високі показники, які відображають, прагнення до стійкості, статичності в стосунках, такі особи відчувають дискомфорт у відносинах з людьми доти, доки не зрозумію їхню поведінку, для них важливо знати та розуміти як інша особа до них ставиться, прагнуть до чітко вибудованих правил та моделей поведінки в середині стосунків, 12% мають низький рівень – тобто легко можуть переносити невизначеність, не потребують впорядкованості, досить комфортно себе відчувають з різними людьми, толерантно відносяться до відмінностей інших осіб.

Результати інвесторів за шкалами: ставлення до новизни, ставлення до складних задача, ставлення до невизначеності, перевага невизначеності, толерантність до невизначеності за методикою толерантності до невизначеності МакЛейна представлені у таблиці 2.2.2.

У більшості респондентів 66% переважає високий рівень за шкалою ставлення до новизни, у 22% опитаних високий рівень, що говорить про розгляд нового як можливостей, досвіду, відображає позитивну оцінку респондентів до нового, раніше невідомого. За шкалою ставлення до складних задач переважають середні показники 62%, тобто респонденти у більшості випадків можуть прийняти труднощі, складні задачі, готові до їх вирішення, проявляють оригінальність, бажання знайти рішення. 50% опитаних мають середні показники та 32% мають високі показники ставлення до невизначеності, тобто для більшості респондентів ситуації невизначеності не є загрозовими і лише у 18% респондентів наявні низькі показники за даною шкалою, що може говорити про оцінку невизначеності як ситуацію небезпечну, таку, в якій складно вирішувати питання.

Таблиця 2.2.2

Рівні толерантності та інтолерантності до невизначеності у інвесторів за методикою «Шкала толерантності до невизначеності» МакЛейна в адаптації

Є. М. Осина

Шкала/Рівень	низький, % респондентів	середній, % респондентів	високий, % респондентів
Ставлення до новизни	12	66	22
Ставлення до складних задач	16	62	22
Ставлення до невизначеності	18	50	32
Перевага невизначеності	24	44	32
Толерантність/Уникнення невизначеності	44	34	22
Загальний показник ТН	12	68	20

За шкалою перевага до невизначеності бачимо що більшість респондентів 44 та 32% мають середні та високі показники, можемо зробити висновок, що більшість

респондентів, можуть покладатися на себе в ситуації невизначеності, готові діяти в таких ситуаціях, у 24% відмічено низькі показники, такі респонденти мають прагнення до структурованості, чіткості ситуацій, бажають діяти в межах своєї обізнаності.

Уникнення толерантності до невизначеності у 44% опитаних перебуває на низькому рівні за Шкалою Маклейна, говорить про прийняття невизначеності, відсутності страху, такі респонденти комфортно себе відчують в ситуаціях невизначеності, респонденти схильні покладатися на свій успіх, готові до ризику, схильні брати на себе відповідальність за свої дії, відчують впевненість в собі, однак вони менше приділяють часу рефлексії та обдумуванню, можуть мати необгрунтовано позитивне сприйняття ситуації. І лише 22% опитаних показують високі показники за шкалою уникнення ТН, тобто надають перевагу зрозумілості, ясності, визначеності, в ситуаціях невизначеності респонденти прагнуть до швидкого виходу з процесу вирішення завдань, можуть не бачити усі можливі варіанти при прийнятті рішень, схильні уникати прийняття рішень або його перекладати на інших, відчують дискомфорт та напруження.

Загальний показник свідчить про те, що толерантність до невизначеності у більшості перебуває на середньому рівні, таким чином особи вибірково ставляться до невизначених ситуацій, в залежності від свого досвіду, компетентностей, складності ситуації, в загальному вони ставляться до невизначеності як до ситуації можливостей, 20% – мають високі показники, такі респонденти доволі комфортно себе відчують при складних питаннях, невизначених умовах, можуть брати на себе відповідальність і такі ситуації не виникають у них почуття стресу. І лише 12 % респондентів надають перевагу уникненню невизначеності, прагненню до звичного, структурованого та зрозумілого поля діяльності.

Узагальнені дані щодо рівня розвитку рефлексивності у інвесторів представлені на рис.2.2.1.

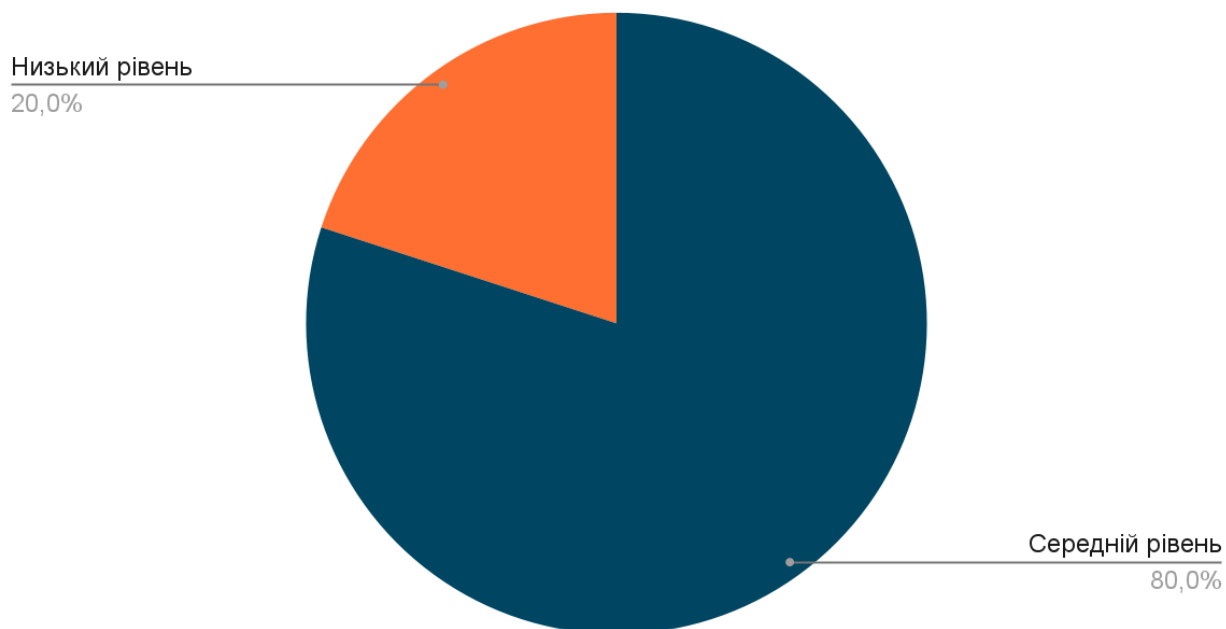


Рис. 2.2.1. Рівні рефлексивності у інвесторів за методикою «Опитувальник рефлексивності» О. В. Карпова

Аналізуючи представлені дані, можемо зробити висновок, що високий рівень рефлексивності зовсім не представлений серед даної вибірки, 20% респондентів мають низькі показники рефлексивності, що говорить про їх низьку здатність до самоаналізу, прогнозованість своїх дій, такі особи не замислюються про свою помилки та не схильні прогнозувати свої дії, ця категорія осіб схильна покладатися на інтуїцію в прийнятті рішень, робити емоційні вибори, аніж покладатися на розрахунки. Найбільш поширеним серед вибірки є середній рівень розвитку рефлексивності, респонденти не завжди ретельно планують свої дії, це може бути пов'язано з тим, що перебуваючи часто в ситуаціях невизначеності особи не завжди можуть провести якісний самоаналіз, орієнтовані на діяльність та виконання, аніж планування, можуть не звертати увагу на деталі, другорядну інформацію, іноді можуть занадто швидко приймати рішення, респонденти схильні робити рішучі дії та не у всіх ситуаціях витратити час на обдумування своїх вчинків.

За опитувальником особистісних факторів прийняття рішень (Т.В. Корнілової) було досліджено у інвесторів ступінь раціональності та

готовності до ризику як особистісних факторів прийняття рішень, результати представлені у таблиці 2.2.3.

Таблиця 2.2.3

Рівні особистісних факторів прийняття рішення у інвесторів за методикою «Опитувальник особистісних факторів прийняття рішень» Т. В. Корнілової

Рівень\Шкала	Низький	Середній	Високий
	% респондентів	% респондентів	% респондентів
Готовність до ризику	24	44	34
Раціональність	50	34	16

За шкалою готовність до ризику бачимо, що 43% респондентів мають середні показники готовності, до ризику та 34% високих, скоріше за все, це пов'язано з самою сферою діяльності, адже респондент ідучи в сферу інвестицій повинен бути готовим до взяття ризиків, готовим до невизначених ситуаціях і дій в них.

34% респондентів готові до саморегуляції, можуть покладатися на себе, свої сили, в ситуації невизначеності взяти себе в руки та проявити рішучість, впевненість, їх не лякає можлива нестабільність, вони можуть швидко зорієнтуватися, готові нести відповідальність за результат та діяти. 43% мають середні показники, що говорить про те, що не завжди інвестори можуть покластись на себе та готові прийняти рішення в ситуації невизначеності. 23% інвесторів мають низькі показники за цією шкалою, це говорить, що ця категорія респондентів надає перевагу бути досить обережними, з небезпекою ставляться до ризику, невизначеності, ситуації з ризиком викликають в них дискомфорт та тривогу.

Спостерігається 50% низьких показників за шкалою раціональності, скоріше за все це пов'язано з тим, що інвестора знаходяться в невизначених ситуаціях, тому вони не завжди готові доцільно обдумати ситуацію, це також говорить про те, що респонденти готові приймати рішення, навіть не маючи повного обсягу інформації,

або ж знаходячись в досить зрозумілій обстановці, респонденти схильні діяти з вже напрацьованого досвіду і сильно не витрачають час на обдумування та аналіз і діють вже автоматично. 34% інвесторів мають середні показники, тобто все ж таки в деяких ситуаціях вони потребують часу на пошук додаткових даних, аналіз гіпотез та альтернатив, не можуть повноцінно прийняти рішення без обдумування та детального аналізу в ситуаціях невизначеності. Високий показник раціональності мають 16% опитаних, тобто для таких респондентів дуже важливо доцільно спрогнозувати, обдумати інформацію перед тим, як прийняти рішення, вони можуть губитися в ситуаціях невизначеності, коли немає достатньої кількості часу або даних, такі респонденти намагаються все тримати під контролем, структурувати завжди дбають про ретельність і точність у своїх планах і діях, хоча в ситуаціях невизначеності цього не завжди можливо досягнути.

За методикою Мельбурнський опитувальник прийняття рішень, який досліджує прийняття рішення в ситуаціях невизначеності та дією стресових факторів можемо спостерігати найбільш притаманні стратегії поведінки у респондентів на рис.2.2.2.

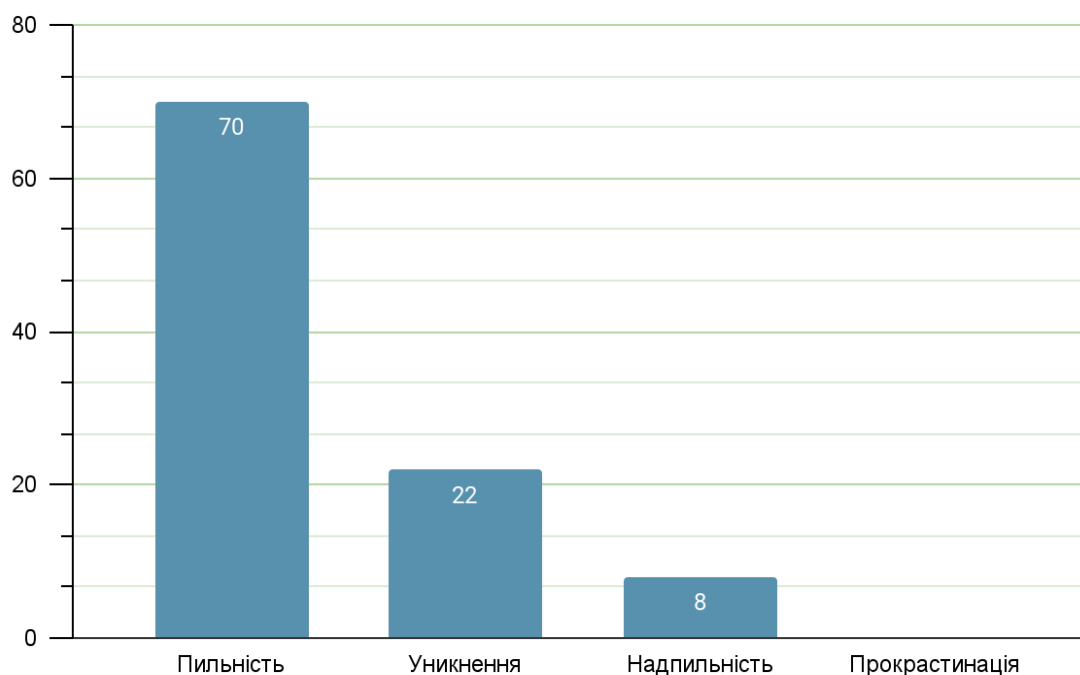


Рис. 2.2.2. Розподіл стилів прийняття рішень у інвесторів за методикою Мельбурнський опитувальник прийняття рішень

За рисунком бачимо, що у респондентів переважає такий стиль прийняття рішення, як пильність, 70% інвесторів схильні раціонально підходити до вибору, готові в умовах невизначеності розглядати усі можливі альтернативи, обдумувати цілі, ризики, самостійно роблять висновки, намагаються зібрати якомога більше інформації перед тим як прийняти остаточне рішення, прагнуть до стійкості та логічності при прийнятті рішення, можуть справитися з емоційними проявами, даний вид поведінки є найбільш сприятливим при прийнятті рішення, відображає спрямованість на пошук раціонального рішення.

Другим за популярністю є стиль уникнення, це свідчить про те, що в ситуаціях невизначеності, при прийнятті рішення 22% респондентів схильні делегувати ці рішення, звертатися до певної експертної думки, перекладати відповідальність з себе за прийняття рішення та довіряти цей процес іншій людині, не сильно вдаючись до його аналізу, таким чином можемо зробити припущення, що інвестори з даним стилем поведінки при прийнятті рішення схильні обирати пропозиції щодо інвестування згідно рекомендацій друзів, блогерів, експертів, будувати свою поведінку в стилі «буду робити як інші».

8% осіб надають перевагу стилю «надпильність», тобто незначна кількість респондентів схильна метушитися, переключатися з одного рішення на інше, занадто довго обдумувати альтернативи та проявляє складність на виборі остаточного варіанту дій, паніка у виборі варіанту та через втрату часу на нераціональне обдумування, прийняття рішення з позиції «що не будь вирішити, щоб закрити питання».

Жодного респондента не представлено із стилем прокрастинації, який проявляється у відкладанні прийняття рішення на невідомий термін, можливо відсутність даного стилю пов'язана з розумінням інвесторів того, що можливості, які з'являються мають обмежений час актуальності і вони мають або прийняти цю можливість, або відмовитися, щоб не відчувати синдром втрачених можливостей.

Отже за даними методиками ми встановили основні показники та рівень толерантності до невизначеності при прийнятті рішень у інвесторів.

За методиками встановимо, які показники відображають оптимальне прийняття рішення:

- індивідуальний стиль прийняття рішень – стиль «пильність» («Мельбурнський опитувальник прийняття рішень»)
- особистісні фактори прийняття рішень – висока готовність до ризику, висока раціональність прийняття рішень («Особистісний опитувальник прийняття рішень» Т. В. Корнілової)
- високий рівень рефлексії («Опитувальник рефлексивності» О. В. Карпова)

Особистість з даними показниками характеризується об'єктивним прийняттям рішення, ретельним його обдумуванням, визначенням усіх альтернатив, можливостей, ретельним прорахунком, бере на себе відповідальність за рішення, спирається на логічність, вміє відсторонитись від емоцій, характеризується структурністю, послідовністю та виваженістю в прийнятті рішення.

Однак сама ситуація невизначеності не дає повноцінно визначити усі альтернативи, при прийнятті рішень, в ситуаціях невизначеності діє фактор невідомого, неможливості прорахунку ймовірності того чи іншого варіанту, відсутністю достатньої інформації, обмеженістю часу та складності самої ситуації, яка вирішується. Толерантність до невизначеності в таких ситуаціях дає можливість не сприймати невизначеність – як загрозу, а комфортно відчувати себе, що знижує емоційне напруження, страх помилки, забезпечує готовність діяти, можливість знайти нестандартне рішення.

Таким чином, аналізуючи показники методик, можемо встановити основні характеристики толерантної особистості та інтолерантної особистості та їх особливості прийняття рішення в умовах невизначеності.

Толерантна особистість характеризується високою готовністю до ризику, так як вона готова діяти в межах невідомих факторів, брати відповідальність та приймати рішення, для шкали раціональності, яка визначається як спрямованість на пошук максимальної інформації та готовності обмірковувати свої рішення, в

умовах невизначеності, визначаємо, оптимальним високий/середній рівень раціональності, коли особистість готова обдумувати інформацію та приймати рішення, вміти шукати додаткову інформацію, достатньо її аналізувати, продумувати наслідки своїх дій, та навіть її відсутність не є перешкодою до прийняття рішення, так як в невизначених ситуаціях не завжди є достатньо інформації. Визначаємо також оптимальним високий рівень рефлексивності за методикою О. В. Карпова – вміння відстежити свої почуття, обдумати свої дії рішення, вміти застосувати набутий раніше досвід, осмислити ситуацію, визначити план дій. Оптимальним стилем прийняття рішення в умовах толерантності до невизначеності є пильність – стратегія уточнення цілей та завдань вирішення, розгляд альтернатив, пов'язаний з пошуком інформації, асиміляцією її без участі переконань, забобонів та оцінки перед вибором.

Основні показники толерантної особистості до невизначеності висвітлено у наступній схемі нижче (рис 2.2.3.).

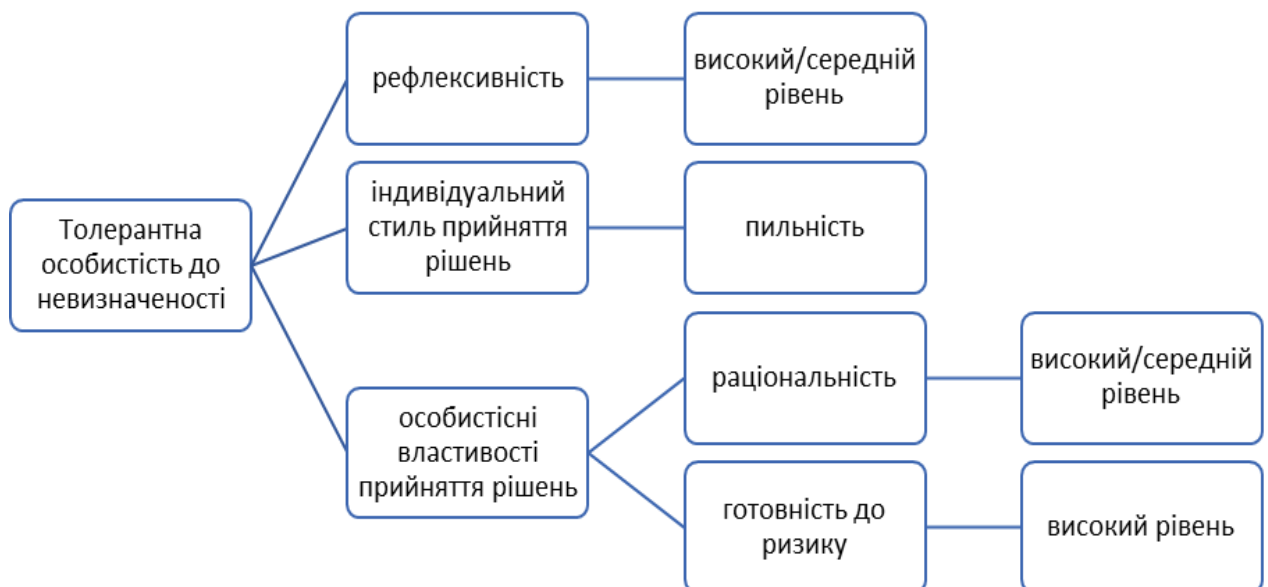


Рис. 2.2.3. Модель показників прийняття рішень толерантної особистості до невизначеності в умовах невизначеності

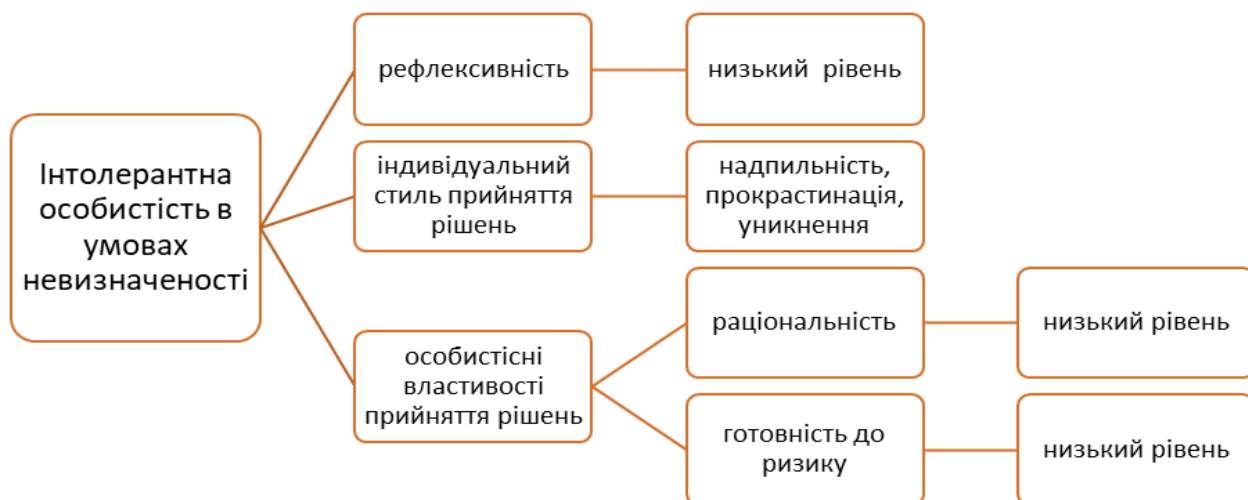


Рис. 2.2.4. Модель показників прийняття рішення інтолерантної особистості в умовах невизначеності.

Інтолерантна особистість — для неї характерні високі показники рефлексивності, раціональності в звичайних умовах, та низькі показники в неоднозначних умовах, вона прагне до визначеності, послідовності, структурованості та ясності, однак потрапляючи у невизначену ситуацію, така особистість може бути не здатна прийняти рішення, такі особи уникають невизначеність, відчують дискомфорт, паніку, тривогу в ній та прагнуть якнайшвидше вийти. Таким чином, для неї в ситуації невизначеності найбільш характерні такі стилі прийняття рішень як надпильність, прокрастинація, уникнення, така особа в невизначеності приймає неоптимальні рішення, перекладає відповідальність на інших, так не може повноцінно діяти в межах невизначених ситуацій. Модель показників представлена на рис.2.2.4.

Отже нам вдалось емпірично дослідити показники толерантності до невизначеності та прийняття рішень у інвесторів, виділити відмінності у показниках толерантної та інтолерантної особистості. В подальше дослідження буде спрямоване на створення програми розвитку толерантності до невизначеності при прийнятті рішень, як показника, що сприяє прийняттю рішень в умовах невизначеності, та її апробації.

Висновки до розділу 2

В другому розділі ми визначили основні параметри для емпіричного вивчення – це толерантність до невизначеності, такі особистісні фактори прийняття рішення як готовність до ризику, раціональність, рефлексивність та індивідуальний стиль прийняття рішення. Для емпіричного дослідження були підібрані психодіагностичні методики на визначення толерантності до невизначеності та показників прийняття рішення: «Опитувальник рефлексивності» О. В. Карпова, «Опитувальник особистісних факторів прийняття рішень» Т. В. Корнілової, «Мельбурнський опитувальник прийняття рішення», «Новий опитувальник толерантності до невизначеності» Т. В. Корнілової, «Шкала толерантності до невизначеності» МакЛейна. Були описані дані методики та їх застосування. Було здійснене опитування 50 інвесторів за допомогою гугл-форми, оброблені результати та здійснений їх аналіз. Таким чином було визначено за Новим опитувальником толерантності до невизначеності, що 56% респондентів мають високі показники ТН, 32% респондентів мають високі показники інтолерантності до невизначеності, за опитувальником толерантності до невизначеності МакЛейна було встановлено, що за загальним показником ТН 67% мають середні показники і лише 20% високі, було також встановлено 22% опитаних, які мають високі показники за схильністю до уникнення невизначеності. Таким чином ми встановили, що більшості респондентів характерні середні та високі показники толерантності, що говорить про те, що інвестори вміють приймати невизначеність, готові в цій невизначеності робити вибір, позитивно оцінюють нове.

Індивідуальний стиль прийняття рішень показав, що переважаючим є стиль пильність – коли людина обирає позицію обдумування, бажання вирішити проблему, обдумують цілі, ризики, визначають альтернативи та схильні самостійно приймати рішення, також були відмічені такі стратегії як надпильність та уникнення, тобто певний відсоток осіб може перекладати відповідальність за рішення на певних «експертних» осіб, або ж впадають в паніку та роблять вибір не з раціональної позиції, а з позиції – що небудь обрати, щоб закрити питання.

Дослідження рівня рефлексивності показало, що у 80% респондентів середній рівень рефлексивності та у 20% низький, не було виявлено жодного респондента з високим рівнем, був зроблений висновок, що респонденти не завжди ретельно планують свої дії, це може бути пов'язано з тим, що перебуваючи часто в ситуаціях невизначеності особи не завжди можуть провести якісний самоаналіз.

За методикою особистісних якостей прийняття рішень було встановлено 43% середнього рівня готовності до ризику, тобто у більшості ситуацій респонденти готові брати на себе відповідальність в ситуаціях ризику та невизначеності вирішувати завдання, приймати рішення, можуть покладатися на себе. За шкалою раціональності переважали низькі показники – 50% опитаних і всього лише у 16% були відмічені високі рівні, це свідчить, що не завжди готові доцільно обдумати ситуацію, або ж знаходячись в досить зрозумілій обстановці, респонденти схильні діяти з вже напрацьованого досвіду, автоматично, не аналізуючи усі варіанти та можливості.

Дослідження методик та отриманих даних респондентів дало можливість визначити різницю в показниках толерантної та інтолерантної особистості до невизначеності, були побудовані моделі показників, на які ми будемо спиратися під час формувального етапу нашого дослідження.

РОЗДІЛ 3

ПРОГРАМА РОЗВИТКУ ТОЛЕРАНТНОСТІ ДО НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ПРИ ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ У ІНВЕТОРІВ

У третьому розділі представлено загальну стратегію, мету, завдання та етапи формувального етапу дослідження. Представлено структуру розробленої автором програми для розвитку толерантності до невизначеності та показників прийняття рішень. Висвітлено психолого-педагогічні засоби її реалізації. Проаналізовано процес та результати апробації даної програми, доведено її ефективність.

3.1. Методичні основи формувального етапу дослідження

В ході теоретичного та емпіричного дослідження ми встановили, що показник ТН є важливим фактором прийняття рішень в умовах невизначеності та від розвитку ТН залежить раціональність та стратегія поведінки особи при здійсненні вибору. Було встановлено, що прийняття рішень у інвесторів обумовлене ризиком, невизначеністю та в прийнятті рішень включений грошовий фактор і ціна помилки може бути дуже великою. Було досліджено на емпіричному етапі, що показник ТН у більшості перебуває на середньому рівні розвитку і такі показники прийняття рішень як рефлексивність та раціональність є недостатньо розвиненими. Таким чином було визначено актуальність побудови формувальної програми розвитку ТН у інвесторів.

Основною метою формувального етапу дослідження була розробка та апробація психологічної програми підвищення толерантності до невизначеності при прийнятті рішень у інвесторів.

Для досягнення мети були виокремлені такі завдання третього етапу дослідження:

1. Визначити основні параметри, критерії ТН, які потребують формувального впливу.

2. Розробити зміст та структуру програми формування ТН у інвесторів.
3. Провести апробацію програми формування ТН у інвесторів.
4. Здійснити аналіз ефективності розробленої програми формування ТН при прийнятті рішень у інвесторів.

Дані завдання визначили основні етапи формувального експерименту:

- 1) визначення параметрів ТН, форм, принципів та методів формування ТН у інвесторів, психологічних умов, принципів роботи та їх обґрунтування;
- 2) розробка програми та її апробація;
- 3) оцінка ефективності програми проводилася за допомогою повторного вимірювання зазначених параметрів ТН, які досліджувалися на констатувальному етапі.

На першому етапі на основі проведеного емпіричного дослідження складових толерантності до невизначеності та складових прийняття рішень було визначено перелік основних психологічних характеристик, які потребують подальшого розвитку для підвищення ТН у інвесторів. Сутність толерантності до невизначеності ми розглядаємо в контексті прийняття рішень, а саме як інтегральна когнітивна та особистісна якість особистості, яка допомагає в ситуаціях невизначеності і двозначності приймати рішення, приймати протиріччя, напругу, суперечливість інформації, непередбачуваність навколишнього світу, миритися з нею і враховувати її в своїх діях, не боятися складних, неоднозначних ситуацій, вміти зібратися, справитися із стресом, відчувати свою впевненість, вміння не зволікати, витримувати невизначеність та приймати рішення за допомогою аналізу та обдумування, робити вибір, який є найбільш оптимальним. Спираючись на дослідження Р. Бріслін, Д. МакЛейн, Т. В. Корнілової визначень ТН та впливу ТН в процесі прийняття рішень ми виділили основні показники та їх характеристики, на які варто спрямувати формуючий вплив та визначили роль даного показника в процесі прийняття рішення. Дані показники наведено у таблиці 3.1.1.

Показники толерантності до невизначеності при прийнятті рішень

Показник	Очікуваний результат
Ставлення до невизначеності	Особистість має позитивне ставлення до невизначеності, вміє визначати ситуації невизначеності, може діяти та приймати рішення, коли невідомий результат, не розглядає невизначеність – як небезпеку, загрозу, відсутнє хвилювання в таких ситуаціях.
Ставлення до нового	Особистість має позитивне ставлення до нового, розглядає їх як шанс, можливість, в яких індивід може показати себе та отримати вигоду, не уникає нового а невідомого.
Ставлення до складних задач	Особистість не боїться складних задач, а має мотивацію та бажання їх вирішити.
Рефлексивність	Особистість усвідомлює свої дії, стани, аналізує свій минулий досвід при прийнятті рішення, замислюється над ціллю та результатами своєї діяльності.
Раціональність	Особистість готова при прийнятті рішення в умовах невизначеності будувати варіанти розвитку, аналізувати альтернативи, шукати додаткову інформацію, систематизувати наявні дані та робити вибір послуговуючись аналізом та зважуванні усіх можливостей розвитку подій, прагне отримати максимально повну відому інформацію.
Готовність до ризику	Особистість може діяти та брати відповідальність на себе, відчуває себе впевнено, здатна регулювати свої стани, поведінку та зробити вибір, проявляє самовладання в ситуаціях, яким притаманна неясність.

Таким чином дані показники утворюють три компоненти ТН при прийнятті рішень: емоційно-оціночний — позитивна оцінка новизни, складності, невизначеності; діяльнісний — готовність діяти, приймати невизначеність, робити вибір, брати відповідальність; мисленнєвий — готовність аналізувати, систематизувати, узагальнювати, планувати, раціонально мислити, рефлексувати.

Отже підсумовуючи вище зазначені показники формування толерантності до невизначеності при прийнятті рішень у інвесторів представляє собою організований психолого-педагогічний процес, який полягає у формуванні здатності інвесторів не тільки витримувати ситуації невизначеності, двозначності, множинності виборів, але й свідомо надавати перевагу нестандартним завданням, які містять невизначеність і відчувати при цьому позитивні емоції, вміння використовувати переваги таких ситуацій, розглядати їх багатство нових можливостей для досягнення своїх цілей.

На основі зазначених вище показників було розроблено зміст і структуру формувальної програми. Також було додано інформаційну частину, яка б розкривала поняття толерантності до невизначеності та дала змогу інвесторам визначати ситуації невизначеності, розуміти їх суть та можливі моделі поведінки в них. Організація роботи з підвищення у інвесторів ТН при прийнятті рішень базувалася на таких принципах:

1. Систематичності та послідовності — формування здійснюється в певній системі, та порядку, при якому кожен елемент пов'язаний логічно з іншими, наступне спирається на попереднє та готує до освоєння нового.

2. Гуманності — розкривається через повагу до особистості, віру в неї, її здібності та можливості, праві особистості у прояві себе, своїх емоцій, прояві самостійності у прийнятті рішень

3. Врахуванні індивідуальних особливостей особистості — при формувальній роботі враховуються індивідуальні можливості та характеристики кожної особи, що допомагає розкрити її особистісний потенціал на повну.

4. Діяльнісного підходу — полягає у використанні практично спрямованих методів, формуванню нових навичок та розкриттю особистості та засвоєнню нового досвіду в самій діяльності.

Основою методики формувальної програми був психологічний марафон та груповий тренінг. Вибір даних методів розвитку толерантності до невизначеності обумовлений тим, що процес розвитку ТН не є швидким та короткочасним, а потребує глибоких змін, оволодінням новими моделями поведінки та особистісними якостями та закріпленням цих змін. Так груповий тренінг дасть можливість учасникам додатково пережити та справлятися із невизначеністю, так як сам груповий процес передбачає певний рівень невизначеності, коли один учасник не може передбачити розвитку групового процесу, дій інших осіб, своєї поведінки та повинен діяти в ході швидко мінливих умовах. Груповий тренінг також дає можливість обмінятися досвідом з іншими учасниками та відпрацювати навички та отримати швидкий зворотній зв'язок. Другою формою роботи ми обрали психологічний онлайн-марафон — який дозволяє за допомогою правильно побудованої структури завдань та спеціальних психологічних практик торкнутися особистісних конструктів, відпрацювати нові навички, дозволяє зберігати взаємодію учасників та взаємопідтримку протягом формувальної роботи, закріпити самостійно результати, які було отримано в ході тренінгу. Підбір експериментальної групи був здійснений на основі принципу добровільності та отриманих показників ТН та прийняття рішень на констатувальному етапі дослідження. Так у формувальному експерименті взяли участь 25 інвесторів бізнес-клубу Investhub (серед яких 13 — чоловіків та 12 — жінок).

Спираючись на вищезазначені положення програма містила серію тренінгових занять та серію спеціальних вправ-завдань, які надавались учасникам для виконання у формі психологічного марафону. Плани тренінгових занять та програма психологічного марафону представлена в додатках (Додаток А, Додаток Б). В ході марафону учасникам пропонувалося виконувати одне-два завдання протягом дня, яке направлено на розвиток окремого феномену. Після його виконання учасник повинен був зробити звіт у вигляді самоаналізу та самооцінки

виконаного завдання, де учасник описує свої спостереження, результати виконаних завдань, їх вплив на нього самого, що дозволяє особистості додатково усвідомити та закріпити формуючі зміни та сприяє розвитку рефлексії. В основі проведення марафону покладалися принципи взаємопідтримки учасників процесу, регулярності, простоти виконуваних дій та екологічності. Підбір вправ здійснювався, ґрунтуючись на таких положеннях: вправи не потребують додаткових осіб для їх виконання, тобто учасники можуть їх самостійно виконати, виконання вправи повинно було займати до 30 хв, інструкція виконання повинна бути чіткою та зрозумілою. Інструкції виконання вправ надавалися у текстовому або відео форматі. Для проведення тренінгів учасники були поділені на дві групи по 12-13 осіб у кожній для збереження групової взаємодії та якісного засвоєння матеріалу. Серія тренінгових занять складалася з трьох тренінгів, з яких перший був проведений на початку психологічного марафону, другий посередині і третій був завершальним етапом формуючої програми. Кожен тренінг був розрахований на 1,5 години та містив в собі теоретичний та практичний блок.

Перший тренінг був присвячений знайомству групи, інформаційному та мотиваційному блокам, розвитку позитивного ставлення до невизначеності, на тренінгу розкривались питання сутності явища ТН, її компоненти, поведінкові прояви ТН та ІТН в ситуаціях прийняття рішення, розбиралися шляхи поведінки особистості в умовах невизначеності, розглядалися шляхи саморегуляції в умовах невизначеності та проводилися вправи на формування позитивного ставлення до невизначеності та новизни.

Другий тренінг був спрямований на оволодіння новими техніками раціонального прийняття рішення, та розвитку навичок їх застосування, тренінг дав змогу учасникам поділитися своїми результатами проходження вправ марафону та дізнатися нові техніки та методи, які варто застосовувати при прийнятті рішень для повноцінного аналізу ситуації, визначення альтернатив та технікам, які сприяють раціональному вибору.

Третій тренінг був підсумковим, був спрямований на узагальнення та осмислення отриманого досвіду в ході розвивальної програми та розвиток

рефлексивних умінь, самоаналізу прийняття рішень, переживання досвіду перебування в невизначених ситуаціях, визначенню особистісних змін в ході програми, під час завершального тренінгу був зібраний зворотній зв'язок у учасників стосовно програми розвитку, наскільки учасники були задоволені програмою розвитку, наскільки складно чи легко було, яким чином програма вплинула на їх життя, ставлення до невизначеності та прийняття рішень.

Таким чином розвивальна програма проводилась протягом 10 днів, 7 днів з яких учасники виконували психологічні вправи у форматі марафону та 3 дні були присвячені тренінговим заняттям. Також у учасників була можливість звернутися за психологічною консультацією, яка проводилася за запитом. В ході проведення експерименту за консультацією звернулося 3 осіб.

Після завершення розвивальної програми було здійснено повторне тестування показників ТН та прийняття рішень за методиками, які застосовувалися на констатувальному етапі дослідження. Для визначення ефективності впровадження програми було здійснено порівняння показників рівня ТН та прийняття рішень у експериментальній групі на початку та після завершення розвивальної програми. Обробка отриманих даних виконувалася за допомогою математично-статистичного аналізу, визначався розподіл даних за критерієм Колмогорова-Смірнова та здійснювалось порівняння за допомогою критерія Ст'юдента.

3.2. Результати формувального дослідження та їх аналіз

Здійснення порівняння показників до та після формувального впливу за методиками, які застосовувалися на першому етапі дослідження дали змогу визначити за якими шкалами відбулися зміни та за допомогою математично-статистичної обробки визначити значущість цих змін. Результати порівняльного аналізу наведені нижче. Значення за рівнем толерантності до невизначеності спостерігаємо в наступній таблиці.

Таблиця 3.2.1

Динаміка рівнів толерантності та інтолерантності до невизначеності в експериментальній групі до та після формувальної програми

Група/Рівень	Низький	Середній	Високий	Значимість 2 стороння	Середнє
	% респонд.	% респонд.	% респонд.		
Толерантність до невизначеності					
Експериментальна до впливу	0	64	36	0,88	57,08
Експериментальна після впливу	0	52	48		57,40
Інтолерантність до невизначеності					
Експериментальна до впливу	0	68	32	0,514	63,24
Експериментальна після впливу	4	76	20		62,96
Міжособистісна Інтолерантність до невизначеності					
Експериментальна до впливу	12	56	32	0,566	34,36
Експериментальна після впливу	20	56	24		34,20

Примітка. Респонд. – респондентів.

Аналізуючи отримані дані, бачимо, що за шкалою Толерантність до невизначеності збільшилась кількість осіб із високим рівнем на 12%, хоч ми і

спостерігаємо зміни значення за даною шкалою, однак вони не є статистично значущими. За інтолерантністю до невизначеності з'явилося 4% осіб із низьким рівнем, зменшилась кількість респондентів із високим рівнем інтолерантності на 8%. За шкалою МІТН бачимо незначні зміни, збільшилась кількість осіб на 8% із низьким рівнем МІТН та зменшилась кількість осіб із високим рівнем МІТН. Таким чином можемо свідчити, що зросла кількість осіб, які можуть справлятися із невизначеністю в міжособистісних стосунках. Однак математично-статистичний аналіз показав, що зміни за даними шкалами не мають статистичної значущості.

Таблиця 3.2.2

Динаміка рівнів толерантності до невизначеності в експериментальній групі до та після формувальної програми

Група/Рівень	Низький	Середній	Високий	Значимість 2 стороння	Ср.
	% респонд.	% респонд.	% респонд.		
Ставлення до новизни					
Експериментальна до впливу	12	72	16	0,073	14,92
Експериментальна після впливу	8	60	32		16,12
Ставлення до складних задач					
Експериментальна до впливу	28	60	12	0,136	24,60
Експериментальна після впливу	20	60	20		24,84
Ставлення до невизначеності					
Експериментальна до впливу	28	56	16	0,036	28,96
Експериментальна після впливу	20	60	20		31,00

Примітка: 1. Респонд. – респондентів, 2. Ср. – середнє.

Аналізуючи отримані дані, можемо свідчити, що за шкалою ставлення до новизни у групі після проходження розвивальної програми збільшилась на 16% кількість респондентів з високим рівнем ставлення до новизни, зменшилась на 4% кількість опитаних із низьким рівнем, порівняння груп статистично показало, що за даною шкалою зміни, які відбулися відповідають загальній тенденції та не мають статистичного значення.

За шкалою ставлення до складних задач спостерігаємо зростання на 8 % осіб із високими значеннями. Значення t-критерію не наближається до значущого, щоб визначити суттєві зміни за даною шкалою.

За ставленням до невизначеності отримані результати свідчать, що збільшилась кількість осіб із високим значенням на 4% та на 8% зменшилась кількість опитаних із низькими значеннями. Також бачимо, що величина t-критерію є менше 0,05, що говорить про статистично значущі зміни показників для вибірки та відповідно відображає суттєві зміни у осіб до експерименту та після. Тобто математична обробка свідчить, що розвивальна програма має вплив на такий показник ТН як ставлення до невизначеності. Таким чином респонденти після проходження програми з розвитку ТН більш позитивно ставляться до ситуацій невизначеності та не бояться їх, бачать в таких ситуаціях можливості та досвід.

Надалі проаналізуємо наступні шкали методики «Шкала толерантності до невизначеності МакЛейна» – перевага невизначеності, уникнення невизначеності та загальний показник ТН, дані наведено у таблиці 3.2.3.

За шкалою перевага невизначеності кількість респондентів із низькими значеннями зменшилась на 20%, збільшилась на 16% кількість з середніми показниками та на 4% із високими, тобто можемо сказати, що кількість респондентів, які схильні обирати ситуації невизначеності та віддавати їм перевагу збільшилась.

За шкалою ТН уникнення бачимо, що збільшилися на 16% низькі значення у інвесторів та зменшилась на 4% кількість опитуваних із високим рівнем, так бачимо, що загальна кількість осіб, які б зазвичай уникали невизначених ситуацій стала меншою, що може сказати, що більшість респондентів перестали вбачати

загрозу та відчувати дискомфорт при невизначеності та готові з нею справлятися. Однак за даними шкалами значення t-критерію не показало суттєвих змін.

Таблиця 3.2.3

Динаміка рівнів толерантності та інтолерантності до невизначеності в експериментальній групі до та після формувальної програми

Група/Рівень	Низький	Середній	Високий	Значимість 2 стороння	Ср.
	% респонд.	% респонд.	% респонд.		
Перевага невизначеності					
Експериментальна до впливу	28	44	28	0,122	49,44
Експериментальна після впливу	8	60	32		51,52
Толерантність/уникнення невизначеності					
Експериментальна до впливу	52	36	12	0,148	39,48
Експериментальна після впливу	68	24	8		39,20
Загальний показник ТН					
Експериментальна до впливу	20	80	0	0,06	86,36
Експериментальна після впливу	12	76	12		88,52

Примітка: 1. Респонд. – респондентів, 2. Ср. – середнє.

Аналізуючи загальний показник ТН, в експериментальній групі після формувального впливу зростає кількість осіб із високим рівнем ТН на 12% збільшилась в порівнянні із значеннями до впливу, знизилась кількість осіб із низькими показниками на 8%. Значення t-критерію наближається до статистично значущого. Бачимо позитивну динаміку за даною шкалою.

Отримані дані стосовно особливостей прийняття рішення наведено нижче.

За опитувальником рефлексивності О. В. Карпова спостерігаємо динаміку змін у таблиці 3.2.4.

Таблиця 3.2.4

Динаміка рівня рефлексивності в експериментальній групі до та після формувальної програми

Група/Рівень	Низький	Середній	Високий	Значимість 2 стороння	Середнє
	% респонд.	% респонд.	% респонд.		
Експериментальна до впливу	36	64	0	0,003	125,52
Експериментальна після впливу	20	64	16		126,80

Примітка. Респонд. – респондентів

Таким чином можемо зазначити, що у експериментальній групі вирости значення рефлексивності, з'явилась група осіб (16%), у яких спостерігається високий рівень рефлексивності та зменшилась кількість учасників з низьким рівнем на 4% від загальної вибірки. Математично-статистична обробка виявила статистично значущу відмінність, таким чином можемо зробити висновок, що програма сприяє розвитку рефлексії, розвиває здатність осмислювати свої вчинки, поведінку, рішення, аналізувати минулий досвід та спиратися на нього при плануванні майбутнього.

Таблиця 3.2.5

Динаміка рівнів особистісних факторів прийняття рішень в експериментальній групі до та після формувальної програми

Група/Рівень	Низький	Середній	Високий	Значимість 2 стороння	Ср.
	% респонд.	% респонд.	% респонд.		
Готовність до ризику					
Експериментальна до впливу	36	40	24	0,02	0,660
Експериментальна після впливу	28	44	28		1,800
Раціональність					
Експериментальна до впливу	44	36	20	0,06	4,12
Експериментальна після впливу	24	44	32		4,32

Примітка: 1. Респонд. – респондентів, 2. Ср. – середнє.

За шкалою готовність до ризику бачимо збільшення на 4% інвесторів з високим рівнем готовності до ризику, збільшення на 4% осіб із середнім рівнем та зменшення на 8 % опитаних з низьким рівнем. Математично-статистична обробка виявила суттєву статистичну відмінність у показниках. Отже динаміка показників є та розвивальна програма має вплив на зміну такого показника як готовність до ризику. Отже після проходження програми більша кількість інвесторів готові покладатися на себе, брати відповідальність, приймати рішення, мають впевненість у собі, що можуть впоратися із невизначеністю, емоційними проявами та знайти оптимальне рішення для себе в будь-якій ситуації.

За шкалою раціональності спостерігаємо в експериментальній групі після впливу, збільшення кількості осіб на 12% з високим рівнем раціональності та на 8% осіб з середнім рівнем, зменшення на 20% респондентів з низькими балами. Однак статистичне порівняння не показало значимих відмінностей.

Аналіз динаміки показників за стилем прийняття рішень спостерігаємо в таблиці 3.2.6.

Таблиця 3.2.6

Динаміка рівня стилів прийняття рішень в експериментальній групі до та після формувальної програми

Група/Шкала	Пильність	Уникнення	Надпильність	Прокрастинація
	% респондентів	% респондентів	% респондентів	% респондентів
Експериментальна до впливу	60	32	8	0
Експериментальна після впливу	76	20	4	0
Значимість 2 стороння	0,075	0,306	0,148	0,283

За результатами можемо свідчити, що кількість опитаних, яким притаманний стиль прийняття рішення пильність збільшилась на 16%, зменшилась кількість інвесторів зі стилем прийняття рішень уникнення на 12% та на 4% кількість опитаних зі стилем надпильність. За математично-статистичною обробкою спостерігаємо наближеними до значущих значення за шкалою пильності, що говорить про позитивні зміни та зростання кількості респондентів, які більш ретельно та вдумливо схильні приймати рішення, аналізувати можливі альтернативи та на основі цього робити вибір.

Отже, аналізуючи отримані дані до та після участі респондентів в формульованому експерименті, бачимо позитивну динаміку в цілому.

Математично-статистична обробка, що здійснювалася за допомогою порівняння груп, а саме застосування критерію Ст'юдента (для нормального розподілу) для залежних вибірок, показала значущі відмінності у експериментальній групі за такими шкалами: ставлення до невизначеності, рефлексивність, готовність до ризику, узагальнені дані наведені у таблиці 3.2.7.

Таблиця 3.2.7

Знаходження відмінностей між значеннями до та після впливу в експериментальній групі за допомогою t-критерію Ст'юдента

Готовність до ризику			Рефлексивність			Ставлення до невизначеності		
Е.Г. 1	Е.Г. 2	Зн. 2 ст.	Е.Г. 1	Е.Г. 2	Зн. 2 ст.	Е.Г. 1	Е.Г. 2	Зн. 2 ст.
0,660	1,800	0,020	125,5	126,8	0,003	28,96	31,00	0,036

Примітка: 1. Е.Г.1 – експериментальна група до впливу, 2. Е.Г.2 – експериментальна група після впливу, 3. Зн. 2 ст. – значимість 2 стороння.

За даною таблицею бачимо, що середні значення по групі за шкалою готовності до ризику зросли на 1,14 балів. за шкалою рефлексивності середні значення у експериментальній групі після впливу збільшилися на 1,3 бала. За шкалою ставлення до невизначеності спостерігаємо зростання середнього значення на 2,04 бала.

Таким чином можемо зробити висновок, що розроблена нами формульована програма є дієвою та істотно впливає на розвиток готовності до ризику – готовності приймати ризик та невизначеність, діяти в таких умовах та регулювати свою поведінку, впевненості в своїх силах та здібностях та вмінням справлятися та діяти в неоднозначних ситуаціях; сприяє розвитку рефлексивності – здатності індивіда

обдумувати свою поведінку, будувати логічні зв'язки, робити висновки зі своїх дій та враховувати їх у своїх майбутніх вчинках, планувати свою діяльність, усвідомлювати свої здібності та можливості та приймати рішення на основі поставлених цілей; розвиває позитивне ставлення до невизначеності – розглядати невизначеність як можливість, відчувати себе комфортно в ній.

Отже метою формувальної програми було: сприяти розвитку толерантності до невизначеності при прийнятті рішень, а саме розвивати показники відповідно моделі прийняття рішення толерантної до невизначеності особистості. Були визначені такі компоненти для розвитку: емоційно-оціночний, мисленнєвий та діяльнісний. Та такі показники як: ставлення до новизни, ставлення до складних задач, ставлення до невизначеності, готовність до ризику, раціональність та рефлексивність. Так бачимо, що за трьома показниками були відзначені суттєві зміни у інвесторів, які брали участь у формувальному експерименті, таким чином мета розвивальної програми була досягнута.

Висновки до розділу 3

В ході формувального етапу дослідження ми визначили, що розглядаємо толерантність до невизначеності в контексті прийняття рішення та на основі цього ми виділили основні критерії та параметри, які потребують розвитку – це ставлення до новизни, ставлення до складних задач, ставлення до невизначеності, готовність до ризику, раціональність та рефлексивність, які складають три компоненти ТН при прийнятті рішення: емоційно-оціночний, діяльнісний та мисленнєвий.

Базуючись на даних показниках, була розроблена програма розвитку ТН та показників прийняття рішень у інвесторів. В основу розробки програми були покладені такі принципи: системності та послідовності, гуманності, діяльнісного підходу, врахуванні індивідуальних особливостей особистості. Розвивальна програма складалася з трьох тренінгів та психологічного онлайн-марафону, загалом розвивальна програма здійснювалася протягом десяти днів. Вибір даних методів був обумовлений необхідністю оволодінням новими патернами поведінки та особистісними змінами. Тренінгова програма складалася з трьох тренінгів: перший тренінг був спрямований на розвиток обізнаності групи стосовно поняття ТН, її прояву та компонентів, навчання саморегуляції та переосмисленню ставлення до невизначеності, другий – на розвиток рефлексивних умінь та засвоєння раціональних способів прийняття рішення та третій – на узагальнення отриманого досвіду, визначення змін в ході дослідження. Під час онлайн марафону інвесторам надавалися по одній-дві вправи на день для самостійного виконання, які були спрямовані на розвиток рефлексивних вмінь та отримання досвіду перебування в ситуаціях невизначеності та переосмислення свого ставлення. Експериментальну групу склали 25 інвесторів бізнес – клубу Investhub, які були відібрані за результатами констатувального етапу дослідження та принципу добровільності. Апробація результатів здійснювалася шляхом порівняння та визначення змін у експериментальній групі до та після формувального впливу за методиками, визначеними на емпіричному етапі дослідження.

За результатами порівняння значень за методиками до та після участі в розвивальній програмі була встановлена позитивна динаміка у учасників експерименту, за всіма шкалами відбулися зміни в сторону покращення та зростання значень, зросли показники за високими та середніми рівнями та зменшились за низькими. Були описані зміни в результатах за кожною методикою та шкалою. Була здійснена математично-статистична обробка отриманих результатів за критерієм Ст'юдента. Математично-статистична обробка визначила шкали, за якими спостерігалися значимі відмінності – це готовність до ризику, ставлення до невизначеності та рефлексивності. Було встановлено, що розроблена програма допомагає розвинути позитивне ставлення до толерантності до невизначеності, здатність до осмислення та обдумування своїх дій, самоаналізу, плануванню своїх дій, готовність діяти в ситуаціях невизначеності. За даними показниками відбулися статистично значущі зміни та було встановлено, що розроблена нами програма з розвитку є ефективною та має вплив на показники ТН при прийнятті рішень у інвесторів.

Результати дослідження можна використовувати в індивідуальному консультуванні, побудові групових тренінгів, в спеціальних навчальних програмах з фінансової грамотності для розвитку толерантності до невизначеності та прийнятті рішень інвесторів.

ВИСНОВКИ

1. У ході теоретичного аналізу психологічної літератури ми розглянули поняття толерантності до невизначеності, особливості прийняття рішення у інвесторів. Ми встановили, що толерантність до невизначеності розглядається як риса особистості, ситуаційна установка, когнітивний процес. Було визначено, що толерантність до невизначеності – це з одного боку здатність людини відчувати себе комфортно перед неоднозначними ситуаціями, приймати протиріччя, напругу, суперечливість інформації та фрустрацію [85], з другого – прагнення до змін, новизни та оригінальності, готовність йти неповторними шляхами і віддавати перевагу більш складним завданням, мати можливість самостійності та виходу за рамки прийнятих обмежень [23]. Протилежним до поняття толерантності до невизначеності є інтолерантність, яка розуміється як прагнення до структурованості, ясності, чіткості, невмінні переносити ситуації невизначеності, така особистість схильна категорично та шаблонно мислити, не може перелаштуватися та схильна уникати ситуації невизначеності [21].

Було досліджено, що прийняття рішення розглядається в психологічній літературі як волева діяльність, когнітивний процес, процес і результат вибору поведінки або дій серед декількох альтернативних можливостей [38]. Були визначені такі особистісні фактори, які впливають на прийняття рішення: толерантність до невизначеності, готовність до ризику, раціональність, рефлексивність, самооцінка, спрямованість та інші [10, 14, 16]. Було встановлено, що процес прийняття рішень у інвесторів супроводжується підвищеним рівнем тривожності, стресу, сподіваннями, страхом [32, 68, 82]. Були описані основні когнітивні пастки та упередження, в які може потрапляти інвестор, роблячи вибір.

2. Емпіричному вивченню підлягали толерантність до невизначеності, інтолерантність до невизначеності, міжособистісна толерантність до невизначеності, ставлення до новизни, ставлення до складних задач, до невизначеності, перевага толерантності, уникнення ТН та загальний показник ТН;

такі особистісні фактори прийняття рішення як готовність до ризику, раціональність, рефлексивність та індивідуальний стиль прийняття рішення. Було описано мету, етапи емпіричної частини, обґрунтування використання даних методик та організацію проведення дослідження. Так в дослідженні взяли участь 50 інвесторів бізнес-клубу Investhub, опитування проводилось за допомогою гугл-форми. Були визначені основні тенденції та показники вибірки. Так було встановлено, що у 52% вибірки спостерігаються високі показники за толерантністю до невизначеності, їм характерне прагнення до змін, новизни і оригінальності, вони не бояться потрапляти у нове середовище, прагнуть розширювати поле своєї діяльності, опановувати нові сфери, можливості, опитані особи відкриті до нового досвіду та можливостей, але при цьому у 66% осіб спостерігався середній рівень інтолерантності до невизначеності, що говорить про те, що респонденти схильні притримуватися певних правил, надають перевагу стабільності, структурованості, однак в той же час відкриті новому досвіду та можливостям, не бояться складних, нових завдань. За методикою «Шкала ТН» МакЛейна було встановлено, що толерантність до невизначеності у більшості осіб за всіма шкалами перебуває на середньому рівні, тобто респонденти у більшості випадків можуть приймати невизначеність та схильні позитивно її оцінювати, однак в деяких випадках можуть демонструвати шаблонну поведінку, відчувати дискомфорт та прагнути до швидкого виходу. За Мельбурнським опитувальником було визначено, що 70% інвесторів схильні раціонально підходити до вибору, готові в умовах невизначеності розглядати усі можливі альтернативи, самостійно роблять висновки, намагаються зібрати якомога більше інформації перед тим як прийняти остаточне рішення, прагнуть до стійкості та логічності при прийнятті рішення, наступною переважаючою стратегією прийняття рішення був стиль уникнення, який відображає перекладання відповідальності при прийнятті рішення на когось іншого. Було визначено, що готовність до ризику перебуває у більшості опитаних на середньому рівні, таким чином в більшості випадків респонденти впевнені у собі, своїх діях та готові брати на себе відповідальність в невизначених ситуаціях. Також було встановлено низькі показники 50% у інвесторів за шкалою

раціональності – тобто перебуваючи у невизначеності вони не завжди готові обдумувати прийняття рішення, шукати додаткову інформацію, діють на основі інтуїції, емоційний спонукань, або ж по автоматично напрацьованими шаблонам.

Дослідження рефлексивності показало, що у вибірки відсутні високі показники за даною шкалою, переважаючим рівнем був середній – 80%, таким чином при прийнятті рішення респонденти не завжди можуть зробити якісний самоаналіз, врахувати минулі уроки та діяти відповідно встановлених цілей та мети та обдумати результат дій. Таким чином аналіз отриманих значень показав, що більшість респондентів мають середні та високі показники толерантності, однак низькі або середні показники раціональності та рефлексивності. Було встановлено, що респонденти не бояться невизначеності, надають перевагу складним завданням, приймають невизначеність, однак при прийнятті рішень не завжди можуть його доцільно та ретельно обдумати, можуть робити емоційні вибори, не шукати додаткової інформації та не роблять висновків зі своїх дій. На цьому етапі було розроблено модель прийняття рішень толерантної та інтолерантної особистості.

3. Під час формувального етапу дослідження було описано мету та завдання формувального етапу дослідження, обґрунтовано методику формувального впливу та організацію експерименту. Так було визначено основні показники толерантності до невизначеності при прийнятті рішень, які сприяють оптимальному прийняттю рішення, які вимагають розвитку: ставлення до невизначеності, ставлення до нового та до складних задач, рефлексивність та раціональність, готовність до ризику. На основі зазначених вище показників було розроблено зміст і структуру формувальної програми та здійснено її апробацію. Основою методики формувальної програми був психологічний марафон та груповий тренінг. Загалом розвивальна програма зайняла 10 днів, з яких три дні були присвячені роботі в тренінгових групах та інші – 7 днів – виконанню вправ марафону. Були описані завдання тренінгів та марафону та їх застосування. В апробації розвивальної програми взяли участь 25 інвесторів бізнес-клубу Investhub. Апробація була здійснена за допомогою вимірювання значень у експериментальній групі до та після розвивальної програми та наступного їх порівняння.

4. Було встановлено позитивну динаміку показників ТН у інвесторів при прийнятті рішень. Було здійснено порівняння показників за методиками інвесторів: «Опитувальник рефлексивності» О. В. Карпова, «Опитувальник особистісних факторів прийняття рішень» Т. В. Корнілової, «Мельбурнський опитувальник прийняття рішення», «Новий опитувальник толерантності до невизначеності» Т. В. Корнілової, «Шкала толерантності до невизначеності» МакЛейна. Порівняння здійснювалось за допомогою критерію Ст'юдента. В ході отриманих результатів було відмічено незначні зміни у значеннях за всіма шкалами та встановлено, що за шкалами готовність до ризику, ставлення до невизначеності та рефлексивність були відмічені статистично значущі відмінності між групою до та після розвивальної програми. Зросло середнє значення за шкалою готовності до ризику на 1,14 бала, збільшилась на 4% кількість інвесторів з високими значеннями та зменшилась кількість інвесторів на 8% із низькими значеннями, таким чином респонденти стали більш впевненими у своїх силах, в тому, що вони здатні справитися з невизначеністю та прийняти оптимальне рішення, готові до саморегуляції. Збільшилась кількість осіб із середніми та високими рівнями рефлексивності за методикою О. В. Карпова, таким чином респонденти стали більш вдумливо та виважено ставитися до процесу прийняття рішення, аналізувати свою поведінку, визначати свій стан, планувати свою діяльність відповідно цілей, були відмічені суттєві зміни за шкалою ставлення до невизначеності, таким чином респонденти стали розглядати ситуації невизначеності не як загрозу, а як можливість, з якою вони зможуть впоратися. Отже отримані результати показали, що дана програма допомагає розвитку ТН при прийнятті рішень, сприяє навчанню інвесторів справлятися із невизначеністю та приймати оптимальні рішення в ситуаціях невизначеності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Амерханова Н. А., Исаакян С. А. Психология инвестиций: вклады, биржевое поведение, отношение к ценным бумагам. Альманах современной науки и образования. Тамбов: Грамота, 2010. № 11 (42): в 2-х ч. Ч. I. С. 11–15.
2. Бутенко Т. П. Методика диагностики понимания неопределенности жизненных ситуаций и совладания с ними. *Психология. Журнал Высшей школы экономики*. 2008. Т. 5. № 2. С. 117–123.
3. Вилкас Э. Й., Майминас Е. З. Решения: теория, информация, моделирование. М.: Радио и связь, 1981. 328 с.
4. Гусев А. И. Толерантность к неопределенности как составляющая личностного потенциала. Личностный потенциал: структура и диагностика / под ред. Д. А. Леонтьева. М.: Смысл, 2011. 329 с.
5. Гусев А. І. До проблеми формування та розвитку толерантності до невизначеності. *Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова*. Сер. № 12, Психологічні науки. К., 2007. № 17 (41), ч. 1. С. 101–113.
6. Гусев А. І. Практичні аспекти формування та розвитку толерантності до невизначеності. *Психологічні перспективи*. 2008. Вип. 11. С. 58 – 70.
7. Довбенко М. В., Осик Ю. И. Современные экономические теории в трудах нобелиантов.: уч. Пособ. Москва : Акад. естествознания, 2011. 305 с.
8. Евланов Л. Г. Теория и практика принятия решений. М.: Экономика, 1984. 176 с.
9. Завора О. Поведінкові теорії на ринку цінних паперів: від виникнення до сучасності. *Журнал «Ринок цінних паперів України»* №9–10. 2010. С. 3–8.
10. Зинченко В. П. Толерантность к неопределенности: новость или психологическая традиция? Человек в ситуации неопределенности /Гл. ред. А. К. Болотова. М.: ТЕИС. 2007. С. 9–33.
11. Знаков В. В. Психология понимания. М., 2005. 448 с.

12. Канеман Д., П. Словик, А. Тверски. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения. Харьков: Издательство Институт прикладной психологии «Гуманитарный Центр», 2005. 632 с.
13. Карпов А. В. Методологические основы психологии принятия решения. Ярославль, 1999. 231 с.
14. Карпов А. В. Рефлексивность как психическое свойство и методика ее диагностики. *Психол. журн.*, 2003, 24(5), С. 45–57.
15. Келли Джордж. Теория личности (теория личных конструктов). СПб: «Речь», 2000. 249 с.
16. Кини Р. Л. Принятие решений при многих критериях: предпочтения и замещения / за ред. Р. Л. Кини, Х. Райфа. М.: Радио и связь. 1981. 560 с.
17. Клепцова Е. Ю. Терпимое отношение к ребенку: психологическое содержание, диагностика, коррекция. М.: Академический проект. 2005. 192 с.
18. Козелецкий Ю. Психологическая теория решений. / Пер. с польск. Г. Е. Минца, В. Н. Поруса; Под ред. Б. В. Бирюкова; Послесл. Б. В. Бирюкова, О. К. Тихомирова. М.: Прогресс, 1979. 504 с.
19. Колобов Ю. В. Инвестори в цінні папери. *Банківська енциклопедія* / за ред. С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. Київ : Центр наукових досліджень Національного банку України : Знання. 2011. 504 с.
20. Корнилова Т. В. О типах интеллектуальных стратегий принятия решений. *Вестн. Моск. ун-та. Сер. 14. Психология*. 1985. № 3. С. 11—24.
21. Корнилова Т. В. Ригидность, толерантность к неопределенности и креативность в системе интеллектуально – личностного потенциала человека. *Вестн. Моск. Ун-та. Сер. 14. Психология*. 2013. № 4. С. 36 – 47.
22. Корнилова Т. В. Методологические проблемы психологии принятия решений. *Психологический журнал*. 2005. 26(1), С. 7–17.
23. Корнилова Т. В. Новый опросник толерантности-интолерантности к неопределенности. *Психологический журнал*. 2010. 31(1), С. 74–86
24. Корнилова Т. В. Психология риска и принятия решений. М.: Аспект Пресс. 2003, 286 с.

25. Костандов Э. А. Психофизиология сознания и бессознательного. СПб.: Питер, 2004. 176 с.
26. Краткий психологический словарь / сост. Л. А. Карпенко ; под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. М.: Феникс, 1998. 512 с.
27. Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции. Питер. 2000. 400 с.
28. Кулагин О. А. Принятие решений в организациях: учеб. пособие. СПб.: Изд. дом «Сентябрь». 2001. 148 с.
29. Кулюткин Ю. Н. Эвристические методы в структуре решений. М.: Педагогика, 1970. 232 с.
30. Ларичев О. И., Ребрик С. Б. Психологические проблемы принятия решений в задачах многокритериального выбора. *Психологический журнал*. 1988. №5. С. 45–52
31. Леонтьев, Д. А. Психология выбора/ под ред. Д. А. Леонтьев, Е. Ю. Овчинникова, Е. И. Рассказова, А. Х. Фам. М.: Смысл. 2015. 464 с.
32. Лопес В. Л. Перестройка инвестиционной сферы. РАН. Ин-т экономики. М. : Наука. 1992. 79 с.
33. Луковицкая Е. Г. Социально-психологическое значение толерантности к неопределенности : автореф. дис. канд. психол. наук : 19.00.05 / Е. Г. Луковицкая. СПб.. 1998. 173 с.
34. Лушин П. Толерантность к неопределенности как предмет психотерапии: тезисы и аргументы. *Журнал практикующего психолога*. 2003. Вып. 9. С. 193–197.
35. Макдональд, И. Р. Пересмотренную шкалу к неопределенности толерантность: надежности и валидности. *Журнал психологических заключений*. 1970. №. 26. М., С. 791–798.
36. Мириманова, М.С. Воспитание толерантности через социокультурное взаимодействие/под ред. М.С. Мириманова, А.С. Обухов. М.: Народное образование. 2001. С. 88–98.
37. Морис Алле. Экономика как наука / Пер. с фр. И. А. Егорова. М.: Наука для общества. РГГУ. 1995. 168 с.

38. Орлов А. И. Принятие решений: теория и методы разработки управленческих решений: учеб. пособие. М.: МарТ, 2005. 496 с.
39. Орлова Е. Р. Оценка инвестиций: учебное пособие. М.: Международная академия оценки и консалтинга. 2005. 205 с.
40. Осин Е. Н. Факторная структура русскоязычной версии шкалы общей толерантности к неопределенности Д. Маклейна. *Психологическая диагностика*. 2010. №2. С.65–86.
41. Петров В. С. Теория и практика инвестиционного анализа фондовых активов. Ин-форманализ: монография. М.: Маркет ДС, 2008. 480 с.
42. Помиткіна Л. В. Психологія прийняття особистістю стратегічних життєвих рішень: монографія / за ред. Любов Віталіївна Помиткіна. К.: Кафедра, 2013. 381 с.
43. Прохоров А. М. Большой энциклопедический словарь. / за ред. Прохорова А. М., М.: Советская энциклопедия, 1993. 1632 с.
44. Роменець В. А. Вчинок і постання канонічної психології. / За заг. ред. В.О.Татенка. К.: Либідь, 2006. С. 11–36.
45. Рубинштейн, С. Л. Основы общей психологии. Издательство: Питер, 2002. 720 с.
46. Соколова Е. Т. Переносимость-непереносимость неопределенности: социокультурные, дифференциально-психологические, клинические аспекты. *Ежегодник РПО*. М. 2005. С. 422—423.
47. Солнцева Г. Н. Рефлексия и сознание как специфические механизмы человеческой активности. Сб. ст. «Рефлексивное управление». *Международный симпозиум*. 17– 19 октября 2000 г. М.: ИП РАН. 2000. С. 25–29.
48. Солнцева Г. Н., Смолян Г. Л. Быстрая рефлексия и поведение по схеме в рефлексивном управлении. *Тезисы III Международного симпозиума. Рефлексивные процессы и управление*. 8–10 октября 2001. М.: ИП РАН, 2001. С. 38–42.
49. Солнцева Г. Н. Критерии и основания принятия решения. *Управление риском*. М. Анкил. № 2, 2005. С. 15–17.

50. Сорина, Г. В. Принятие решений как интеллектуальная деятельность: 2-е изд. Монография. М.: Канон. 2009. 272 с.
51. Стойчева К. Толерантность к неопределенности, креативность и личность. *Болгарский журнал психологии*. Материалы конференции, Часть вторая. 2010. Вып.1-4. С. 178–188.
52. Теорія прийняття рішень : підручник. / За заг. ред. Бутко М. П. К.: Центр учбової літератури. 2015. 360 с.
53. Тихомиров О. К. Принятие решения как психологическая проблема. Проблемы принятия решения. М. 1976. С. 77—81.
54. Тихомиров О. К. Психологические механизмы целеобразования. М.: Наука, 1977. 258 с.
55. Тихомиров О. К. Психология мышления. М.: Академия. 1984. 272 с.
56. Тихомиров О. К. Структура мыслительной деятельности человека. М.: Моск. гос. унив., 1969. 201 с.
57. Трухаев Р. Модели принятия решений в условиях неопределенности. М.: «Наука». 1981. 258 с.
58. Холодная М.А. Когнитивные стили. О природе индивидуального ума. 2-е изд. СПб.: Питер, 2004. 384 с.
59. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции. М.: Инфра. 1997. С. 32.
60. Шварц Г. М. Психология индивидуальных различий / заг. ред. Г. М. Шварц. М.: Промысел : Диалог-МГУ, 1997. 180 с.
61. Шефер Б. Социально-психологическая модель восприятия чужого / за ред. Б. Шефер, М. Скрабис, Б. Шлёдер. *Психология : журн ВШЭ*. 2004. Т. 1, № 1. С. 24–51.
62. Элдер А. Как играть и выигрывать на бирже: Психология. Технический анализ. Контроль над капиталом. 8-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2011. 286 с.
63. Barron F. Creativity and psychological health. By Frank Barron. Princeton, New Jersey: D. Van Nostrand Co. Inc., 1963. 292 p.

64. Bechara, A., Damasio, H., & Damasio A. R. Emotion, decision making and the orbitofrontal cortex. *Cerebral. Cortex*, N.Y. 10(3), 2000. P. 295–307.
65. Bhawhk D. P. S., Brislin R. W. The Measurement of Interculturel Sensivity using the concepts of individualism and collectivism. *International Journal of Intercultural Relations*. 1992. №16. P. 413–436.
66. Bochner S. Defining Intolerance of Ambiguity/ *The Psychological Record*, N.Y. 1965. Vol.15. P. 393–400.
67. Budner S. Intolerance of Ambiguity as a Personality Variable. *Journal of Personality*. N.Y. 1962. Vol. 30. P. 29–50.
68. Clampitt P., Robert J. DeKoch. *Embracing Uncertainty: The Essence of Leadership*, 1st Edition. USA California. 2001. 240 p.
69. Clampitt, P., Williams, M. L. Communicating about organizational uncertainty. In *Key issues in organizational communication*, Edited by: Tourish, D. and Hargie, New York: Routledge. 2004. P. 37–59.
70. Dalbert, C. Die Ungewißheitstoleranzskala: Skaleneigenschaften und Validierungsbefunde. *Hallesche Berichte Zur Pädagogischen Psychologie*, 1999. 25 p.
71. DeRoma, V. M., Martin, K. M., Kessler, M. L. The relationship between tolerance for ambiguity and need for course structure. *Journal of the Institute of Psychology*, 30, 2003. P. 104–109.
72. Etzioni, A. Normative-Affective Factors: Toward A New Decision Making Model in Zey (ed.) *Decision Making*. *Journal of Experimental Psychology: Human perception and performance*, T3, №4. American Psychological Association.1992. 552p,
73. Fischhoff Baruch, Paul Slovic, Sarah Lichtenstein. Facts and Fears: Societal Perception of Risk, in *NA - Advances in Consumer Research Volume 08*, eds. Kent B. Monroe, Ann Arbor, MI : Association for Consumer Research, 1988, P. 497-502.
74. Folkman S., Schaefer C., Lazarus R. Cognitive Processes as Mediators of Stress and Coping /V.Hamilton (Ed.). *Human Stress and Cognition*. Chapter 9. N.Y. 1979. P. 265–298.
75. Frenkel-Brunswick E. Tolerance towards ambiguity as a personality variable. *The American Psychologist*. N.Y. 1948. № 3. 268 p.

76. Hallman R.J. The Necessary and Sufficient Conditions of Creativity / In J. C. Gowanet al. (Eds.) Creativity: Its Educational Implications. New York: Wiley, 1967. 284 p.
77. Hofstede G.J. Cultures and organizations: software of the mind. N.Y.: McGraw-Hill, 1997. 320 p.
78. Janis, Irving L., Mann, Leon, Decision making: a psychological analysis of conflict, choice, and commitment, New York : Free Press, 1977. 520 p.
79. Keller Carmen and Michael Siegrist. Investing in stocks: The influence of financial risk attitude and values-related money and stock market attitudes. Journal of Economic Psychology, vol. 27, issue 2, 2006. P. 285–303
80. Kelly, G. A. The Psychology of Personal Constructs. New York: Norton. 1955. 245 p.
81. Larichev O. I., Olson D. L. Multiple criteria analysis in strategic siting problems. Boston: Kluwer Academic Publishers, 2001. 226 p.
82. Lipshitz, R., & Strauss, O. Coping with uncertainty: A naturalistic decision-making analysis. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 69(2), 1997. P. 149–163.
83. Loewenstein, G. Emotions in economic theory and economic behavior. American Economic Review, 90(2), 2000. P. 426–432.
84. MacDonald A.P. Revised scale for ambiguity tolerance: reliability and validity. Psychological Reports, Vol. 26. 1970. P. 791-798.
85. Mclain D.L. The MSTAT-I: A new measure of an individual's tolerance for ambiguity. Educational and Psychological Measurement, Vol. 53 (1). 1993. P. 183–189.
86. Norton R.W. Measure of ambiguity tolerance. Journal of Personality Assessment, Vol. 39 (6). 1975. P. 607–619.
87. Schneider, T.R., Forgas, J., Klein, G. Emotion and Naturalistic Decision Making. In M. Wiggins (Ed.), Diagnostic Reasoning in Organisational Environments. New York: Wiley. 2014. 238 p.

88. Shiv B, Lowenstein G, Bechara A, Damasio H, Damasio A. Investment behavior and the negative side of emotion. *Psychological Science*. 16 (6). N.Y. 2005. P. 435–439.
89. Simon H.A., Kadane J.B. Optimal Problem-Solving Search: All-or-None Solutions. *Artificial Intelligence*, Fall, v.6, N.Y.1975. P. 235– 482.
90. Sternberg, R. J. The theory of successful intelligence. In R. J. Sternberg, S. B. Kaufman (Eds.), *The Cambridge handbook of intelligence*. Cambridge University Press. N.Y.2011. P. 504–527.
91. Алексеева Л. Ф. Психологические особенности принятия решения и реализации инноваций в области образования.
URL:http://www.ipras.ru/cntnt/rus/dop_dokume/mezhdunaro/nauchnye_m/razdel_3_a/alekseeva_.html
92. Бусыгина И.С. Психосоциальные аспекты феномена толерантности в контексте социальной работы [Электронный ресурс].
URL: <http://do.teleclinica.ru/184705/>
93. Ващенко Т. В. Современные теории поведенческих финансов. *Финансовый менеджмент*. 2006. №2. URL: <http://www.finman.ru/articles/2006/2>
94. Карпов А.В. Психология менеджмента: учеб. пособие [Электронный ресурс] / ред. А.В. Карпов. М.: Гардарики, 2005. 584 с.
URL: <http://spb100.narod.ru/new/psihologiya/karpov.pdf>
95. Солодухина А.В., Репин Д.В. Поведенческие корпоративные финансы: обзор. URL: <http://ssrn.com/abstract=1133842>
96. Clampitt P. G. Managing organizational uncertainty: conceptualization and measurement [Электронный ресурс] / P. G. Clampitt, M. L. Williams. URL:[http://www.google.com/search?q=cache:GY66GtUryU8J:www.imetacomm.com/otherpubs/research/manorguncertain.pdf+1.%09MacDonald+A.+\(1970\).+Revised+scale+for+ambiguity+tolerance&hl=uk&ie=UTF-8&inlang=ru](http://www.google.com/search?q=cache:GY66GtUryU8J:www.imetacomm.com/otherpubs/research/manorguncertain.pdf+1.%09MacDonald+A.+(1970).+Revised+scale+for+ambiguity+tolerance&hl=uk&ie=UTF-8&inlang=ru).
97. Merenluoto, K., Lehtinen, E. Number concept and conceptual change: Towards a systemic model of the processes of change. *Learning and Instruction*, 14(5), P. 519 –534. URL: <https://doi.org/10.1016/j.learninstruc.2004.06.016>

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Тренінгова програма розвитку ТН у інвесторів при прийнятті рішень

Тренінг 1

Невизначеність у моєму житті. Толерантність до невизначеності.

Саморегуляція.

Тривалість 1,5 год

Кількість учасників 12-15 осіб

Ціль тренінгу: сприяння розвитку згуртованості, позитивного ставлення до невизначеності та новизни, отримання досвіду переживання невизначеності, отримання знань щодо сутності явища ТН, її компонентів, поведінкових проявів, ТН та ІТН особистість, засвоїти шляхи саморегуляції в умовах невизначеності.

Обладнання тренінгу: листочки А4, ручки, олівці, спокійна музика

Вступна частина (15 хв):

Привітання з учасниками (5 хв): Представлення тренера. Представлення правил участі в тренінговій групі: правило конфіденційності, поваги один до одного, активності, вимкнених телефонів, я-повідомлень, один мікрофон, «тут і зараз», організаційні моменти, тривалості тренінгу.

Знайомство (5 хв):

Учасникам групи пропонується назвати себе, сферу діяльності в якій працюють та доповнити цю інформацію перерахуванням трьох своїх якостей, які допомагають їм досягати успіху.

Розминка (5 хв)

Вправа «Поміняйтесь місцями»

Ціль: знайомство, згуртування учасників, переживання ситуації невизначеності.

Інструкція: Усі учасники сидять у колі на стільцях. Ведучий прибирає свій стілець і каже, що він зараз назве одну якість або предмет і ті, хто має цю якість (предмет), повинні будуть помінятися місцями. Учасники повинні намагатися якнайшвидше зайняти звільнені стільці. Той, хто не встигає зайняти місце, стає ведучим. Кожен новий хід починається словами «Змінюються місцями ті, хто...».

Основна частина:

Лекція з елементами бесіди (10- 15 хв) «Толерантність до невизначеності».

Питання для обговорення:

Як ви розумієте що таке невизначеність? Як ви себе зазвичай відчуваєте в ситуаціях невизначеності? Що для вас означає бути толерантним до невизначеності? Як ця якість проявляється? На скільки вважаєте себе толерантними, на скільки вам вдається справлятися з невизначеністю?

Групове завдання (7 хв): учасники діляться на дві підгрупи. Першій групі необхідно скласти портрет толерантної до невизначеності людини, другій групі - портрет інтолерантної особистості.

Вправа «Рух по одному» (7 хв)

Ціль: Тренування рішучості, розвиток гнучкої реакції на мінливу обстановку, вміння брати він відповідальність навіть за браку інформації, розвиток взаєморозуміння і спостережливості, переживання ситуації невизначеності.

Інструкція:

Учасникам пропонують довільно розміститися у просторі, після чого вони за командою ведучого починають переміщатися у довільному напрямку, дотримуючись наступних правил: У кожний час може переміщатися лише один учасник. Якщо розпочали рух двоє або більше учасників одночасно, вправа вважається невиконаною та починає спочатку. Будь-який учасник може перебувати у русі трохи більше 5 секунд поспіль, потім має зупинитися. Одна людина може рухатись кілька разів за раунд, але не поспіль. Моменти, коли ніхто не переміщається, можуть тривати не більше 5 секунд. Якщо за цей проміжок часу

ніхто не починає рухатись, це вважається програшем і вправа починається спочатку. Учасникам слід попрацювати, не порушуючи цих правил хоча б 2 хвилини. Перемовлятися у процесі виконання вправи не можна.

Обговорення (3 хв):

Чим керувалися учасники, коли ухвалювали рішення про початок руху?

Чому деякі люди були готові брати на себе відповідальність та діяти активно, а деякі (такі є практично у будь-якій групі) прийняли пасивну позицію і взагалі не рухалися? Коли в житті виникають подібні до цієї вправи ситуації, в яких взяття на себе відповідальності та перехід до активних дій створюють ризик програшу, але якщо відповідальність не бере ніхто – програш забезпечений? Чи відчували ви невизначеність? Як вам було?

Вправа «Мій досвід переживання ТН» (7 хв)

Ціль: актуалізувати свій досвід перебування в невизначеності, визначити та усвідомити патерни своєї поведінки та емоції в заданих ситуаціях, проаналізувати їх ефективність, визначити ресурс для подолання невизначеності.

Інструкція: учасникам пропонується письмово відповісти на запитання. Напишіть, які емоції ви відчували, виконуючи попередню вправу? Як ви зазвичай себе відчуваєте, коли взаємодієте з неструктурованими завданнями/новим? Щось невідоме/ нове - страшне та небезпечне чи позитивне для вас? Пригадайте, як реагувало ваше тіло? Як би ви хотіли, щоб реагувало ваше тіло?

1. Згадайте три ситуації невизначеності, в які вам доводилося потрапляти, назвіть їх.

Коли я перебуваю в невизначеній ситуації, я зазвичай.....

2. Чи приносить мені така реакція користь? Чому так чи чому ні?

Які емоції я відчуваю в невизначеності - це

3. Останній раз, коли я перебував в ситуації невизначеності, я зміг...я не зміг...

4. Що мені завадило повноцінно діяти в умовах невизначеності?

Що мені може допомогти справитися з невизначеністю?

Як можна розвивати толерантність до невизначеності (ТН) ?

Які три кроки ви зробите, щоб покращити ТН ?

Обговорення результатів, записів.

Вправа «Я і невизначеність. Картинка» (7 хв)

Ціль: зміна ставлення до невизначених ситуацій, зміна емоційного стану.

Заплющіть очі і уявіть образ невизначеної ситуації у вигляді картинки. Яка ця картинка? Кольорова чи чорно-біла? Маленька чи велика? Якої форми? Рухається вона чи стала? Які емоції викликає ця картина у вас? Тепер спробуйте зменшити цю картинку в 10 разів? Чи лякає вас вона у такому вигляді ? Як ви себе відчуваєте, коли ваша картинка така ? Змініть колір вашої картинки на такий, щоб картинка була для вас приємною? Змініть розмір, положення картинки так, щоб ви відчували себе комфортно поряд з нею, дивлячись на неї. Чи лякає вас картинка у такому вигляді, після змін? Які емоції ви відчуваєте, дивлячись на неї ? Розплющіть очі. Обговорення.

Лекція з елементами бесіди «Мої емоції та стани під час переживання ситуацій невизначеності. Техніки саморегуляції» (10 хв).

Потрапляючи в ситуації невизначеності, ми можемо відчувати стрес та у нас можуть з'являтися різні емоції, які дуже складно переносити та які заважають діяти, наприклад – тривога, страх, збентеження, хвилювання та інші. Ці емоції можуть захоплювати нас та впливати на наші дії, а особливо на прийняття рішень. Як ви думаєте, як ці емоції впливають на дії та прийняття рішень? Чи було у вас таке, що емоції призвели до негативних наслідків? Чи вдається вам справитися з емоціями в таких ситуаціях? Що ви для цього робите? Які техніки саморегуляції знаєте/чули/використовуєте?

Сьогодні познайомлю вас з деякими з технік (коротко опис техніки):

1. Дихальні практики. Контроль вдихів та видихів.
2. Математичний рахунок. Порахуйте до 100 перед тим як діяти.
3. Використовуйте візуальні образи –для релаксації, візуалізації приємних, спокійних ситуацій, місця сили чи образ ресурсу, який допоможе справитися з невизначеністю.

4. Техніки заземлення. 5 предметів навколо, 5 почуттів, Увага на тіло, Відчуття землі, ступнів тощо.

5. Медитація

6. М'язове розслаблення та напруження

Вправа «Солдат.Лялька» (3-4 хв)

Ціль: вправа спрямована на розслаблення в тих випадках, коли відчувається сильна напруга. Швидко напружити м'язи і потім їх відпустити - це випробуваний та надійний спосіб розслабитися.

Інструкція: Будь ласка, все встаньте та розташуйтеся так, щоб довкола кожного з вас було вільне місце. Повністю випростайтеся і витягніться струнко, як солдат. Застигніть у цій позі, ніби ви одеревеніли, і не рухайтесь, приблизно

ось так ... (Покажіть цю позу.) А тепер нахиліться вперед і розслабте руки, щоб вони

бовталися як ганчірки. Стати такими ж м'якими і рухливими, як ганчір'яна лялька. (Покажіть цю позу). Злегка зігніть коліна і відчуйте як ваші кисті стають м'якими, а суглоби дуже рухливими. Тепер знову покажіть солдата, витягнутого в струнку та абсолютно прямого і негнутого, ніби вирізаного з дерева (10 секунд). Тепер знову станьте ганчірковою лялькою м'якою, розслабленою та рухливою. Знову станьте солдатом... (10 секунд). Тепер знову ганчірковою лялькою. Просіть учасників поперемінно бути солдатом та ганчірковою лялькою доти, доки у Вас не складеться враження, що вони вже цілком розслабилися. Тепер струсіть руками, начебто ви хочете струсити з них крапельки води. Струсіть крапельки води зі спини. Тепер струсіть воду з волосся... Тепер з верхньої частини ніг та ступнів. Вправу завершено.

Вправа «Релаксація» (10 хв)

Інструкція:

1. Мені зручно. Положення мого тіла вільне, розслаблене, невимушене. Я контролюю своїми емоціями, своїм тілом, своїм станом. Я повністю контролюю своє тіло і свою психіку. 2. Я маю вільний час. Я подумки окреслив навколо себе лінію. За цим колом я залишив свої турботи, тривоги та хвилювання. Я поринаю в

стан абсолютного спокою. В цьому стані легко виробляються та закріплюються навички керування своїм тілом, своїм станом. Я легко контролюю своє тіло, свою психіку. Я відмовився від усіх турбот. Я повністю заспокоївся. Я повністю занурююся у мій внутрішній світ. Я в собі. Я злився свідомістю зі своїм тілом. Моє «Я» проникло в кожен клітинку мого організму. І кожна клітинка мого організму виконує бажання мого «Я». 3. А зараз я зосередив увагу на своєму обличчі. Я контролюю та розслабляю м'язи свого чола, щік, губ. Мої зуби розтиснуті, а нижня щелепа мляво відвисла. Мої повіки замикаються. Обличчя спокійне і нерухоме, як маска. 4. М'язи шиї повністю розслаблені. Вони не приймають ніякої участі у підтримці голови. М'язи тулуба розслаблені повністю. 5. Я роблю спокійний вдих, видих і встановлюю зручний, заспокійливий ритм дихання. Моє дихання спокійне, рівне, ритмічне. Я вдихаю спокій. З кожним вдихом спокій наповнює мою голову, груди, тіло. 6. А зараз я дуже хочу, щоб моя права рука стала важкою... Я дуже хочу, щоб моя права рука стала важкою... Я відчуваю, як моя права рука стає важкою. Відчуваю, що права рука стає важкою. Права рука стала важкою. Рука стала важкою. Стала важкою... дуже важкою. Я перемикаю увагу на ліву руку. Я дуже хочу, щоб моя ліва рука стала важкою. Я відчуваю, як моя ліва рука стає важкою. Відчуваю, що ліва рука стає важкою. Ліва рука стала важкою. Стала важкою... Дуже важкою. Приємна, сковуюча, спокійна тяжкість наповнила мою праву, а потім ліву руку. Я виразно відчуваю тяжкість у руках. Пауза. 7. У розслабленому стані я чудово відпочив, звільнився від нервової напруги. Я дуже спокійний. Спокій дав мені впевненість, силу, здоров'я. Я здоровий, врівноважений, енергійний у будь-якій обстановці. Я відмінно відпочив і зараз зможу ефективно діяти. 8. А зараз моє дихання стає глибшим і енергійнішим. Роблю вдих: раз, два, три, чотири; уповільнений видих: раз, два, три, ..., вісім. Ще раз роблю вдих... видих... вдих... видих... (При цьому щоразу на чотири рахунки робиться глибокий вдих, а на вісім рахунків - уповільнений, зі штучно утрудненим видих з одночасним напругою м'язів грудей, живота та рук). Дихання усуває зайвий тягар у тілі, освіжає голову. Мій організм наповнений бадьорістю та енергією. Я стискаю кулаки, розплющую

очі... Я ривком піднімаюсь і входжу в стан бадьорості. Я бадьорий і можу продуктивно діяти.

Завершення тренінгу (5 хв) :

Збір зворотнього зв'язку. Кожен учасник ділиться своїми переживаннями за таким алгоритмом: Що у мене в голові ? - що він запам'ятав, засвоїв, зрозумів з тренінгу, Що у мене на серці? - як себе почуває зараз, як почував під час тренінгу, Що у мене в ногах? - з чим йде з тренінгу, як буде використовувати отриманий досвід.

Тренінг 2

Прийняття рішень. Прийняття рішень в умовах невизначеності.

Тривалість 1,5 год

Кількість учасників 12-15 осіб

Ціль тренінгу: сприяння розвитку здатності раціонального прийняття рішення, оволодіння новими техніками прийняття рішення, сприяння розвитку рефлексії.

Обладнання тренінгу: листочки А4, ручки, капелюхи різних кольорів (можна виготовити з паперу)

Вступна частина (15 хв):

Привітання з учасниками (3 хв): Представлення тренера. Нагадування правил участі в тренінговій групі, організаційні моменти, повідомлення назви та цілі тренінгу.

Розминка (5 хв):

Вправа «Ніхто не знає, що я...»

Ціль: зближення учасників, налаштування на роботу

Інструкція: Кожен із учасників (по колу або у довільному порядку) доповнює фразу: «Ніхто в групі не знає, що я...» Наприклад: «Ніхто у групі не знає, що я сьогодні не почув дзвінок будильника», або «Ніхто у групі не знає, що найбільше у світі я люблю солоні огірки», або «Ніхто у групі не знає, що мені снилося сьогодні вночі... І я нікому не скажу!»

Вправа «Передай предмет» (5 хв)

Ціль: зближення учасників, сприяння згуртованості, концентрація уваги, сприяння розвитку креативності, налаштування на роботу

Інструкція: Учасники повинні по колу передавати будь-який предмет, наприклад, маркер або м'ячик. Але спосіб передачі кожного разу, для кожного учасника має бути новим. Якщо предмет падає, то гра починається заново.

Основна частина:

Міні лекція з елементами бесіди «Прийняття рішення» (15 хв):

В психології процес прийняття рішення постає як когнітивний процес, результатом якого є вибір поведінки або дій серед декількох альтернативних можливостей. Під рішенням визначають вибір певного поєднання мети, дій, спрямованих на досягнення цієї мети, та способів використання наявних ресурсів. Тобто прийняття рішення – це заключний етап аналізу варіантів, результат вибору. рішення - це процес попереднього усвідомлення цілей та засобів дії, уявне вчинення дії, що передує фактичній дії, уявне обговорення підстав, що говорять за або проти її виконання. Таким чином прийняття рішення - це і процес і результат мисленнєвої діяльності людини. Розгляд моделей, стилей поведінки при прийнятті рішення, етапи прийняття рішення та когнітивні викривлення, які виникають при інвестиційних рішеннях.

Питання для бесіди: Як ви думаєте, як розуміється поняття? Які етапи прийняття рішення можна виділити? Які етапи інвестиційного рішення? Що впливає на прийняття рішень? Які стилі прийняття рішення можна виділити?

Вправа «Мозковий штурм навпаки» (10 хв)

Ціль: генерація нових ідей, актуалізація латерального мислення.

Інструкція: «Наразі ми проведемо незвичайний мозковий штурм. У ньому допускаються лише дурні, непрацюючі, непрактичні та просто непристойні варіанти виходу із проблеми. Будь-яка розумна чи практична думка безжально відсікається». На другому етапі: «Звернемося до результатів нашого штурму. Яким чином можна модифікувати одну з цих безглузких пропозицій, щоб вона сприяла

вирішенню проблеми? Його можна змінювати, доповнювати тощо, але при цьому сама пропозиція не повинна розмитися».

Вправа «6 капелюхів» (15 хв)

Ціль: познайомити учасників з новим методом прийняття рішень, сформувати навички дивитися на себе, на проблему зі сторони, змінювати ракурс розгляду проблеми.

Інструкція: Спільно з учасниками обирається проблема, яка потребує вирішення. Учасники діляться на 6 міні-груп, кожній групі дається капелюх та роль цього капелюха. Міні-група повинна розглянути проблему відповідно свого капелюха протягом 5хв, надалі, кожна група презентує свої рішення та робиться заключний висновок щодо рішення проблеми. Після виконання вправи колективно, необхідно наголосити, що даний метод зручно використовувати індивідуально коли приймаєш рішення, дивитися на нього відповідно цих капелюхів. Інформація для виконання вправи:

Білий капелюх мислення – це режим фокусування уваги на всій інформації, яку ми маємо: факти та цифри. Також крім тих даних, які ми маємо, «одягаючи білий капелюх», важливо зосередитися на можливо недостатній, додатковій інформації, і подумати про те, де її роздобути.

Червоний капелюх – капелюх емоцій, почуттів та інтуїції. Не вдаючись у подробиці та міркування, на цьому етапі висловлюються всі інтуїтивні припущення. Люди діляться емоціями (страх, обурення, захоплення, радість і т.д.), що виникають від думки про те чи інше рішення або пропозиція. Тут також важливо бути чесним як з самим собою, так і з оточуючими (якщо йде відкрите обговорення).

Жовтий капелюх позитивний. Надягаючи її, ми думаємо над передбачуваними перевагами, яке дає рішення чи несе пропозицію, розмірковуємо над вигодою та перспективою певної ідеї. І навіть якщо ця ідея чи рішення на перший погляд не обіцяють нічого хорошого, важливо пропрацювати саме цю, оптимістичну сторону і спробувати виявити приховані позитивні ресурси.

Чорний капелюх повна протилежність жовтому. У цьому капелюсі на розум повинні йти виключно критичні оцінки ситуації (ідеї, рішення і т.д.): виявіть обережність, зверніть погляд на можливі ризики та таємні загрози, на істотні та уявні недоліки, увімкніть режим пошуку підводного каміння та спонукайте трохи песимістом.

Зелений капелюх – капелюх творчості та креативності, пошуку альтернатив та внесення змін. Розглядайте всілякі варіації, генеруйте нові ідеї, модифікуйте вже існуючі та придивляйтесь до чужих напрацювань, не гидуєте нестандартними та провокаційними підходами, шукайте будь-яку альтернативу.

Синій капелюх - шостий капелюх мислення на відміну від п'яти інших призначається для управління процесом реалізації ідеї та роботи над вирішенням завдань, а не для оцінки пропозиції та опрацювання його змісту. Зокрема, використання синій капелюхи перед приміркою інших це визначення те, що належить зробити, тобто. формулювання цілей, а наприкінці – підбиття підсумків та обговорення користі та ефективності методу 6 капелюхів.



Рис. Метод 6 капелюхів для прийняття рішення

Вправа «Схема Ісікава» (15 хв)

Ціль: познайомити учасників з новим методом прийняття рішень, сформуванати навички аналізу питання, визначати можливості, причини та наслідки питання.

Інструкція: Кожен учасник обирає питання, яке потребує вирішення. Схема будується від сформульованої проблеми. Від неї йде так званий «хребет» — горизонтальна лінія. Ця лінія має багато відгалужень — основних факторів проблеми. Кожен із факторів поділяється на причини, які сформували той чи інший фактор. Зазвичай, це кілька причин. Діаграма чудово допомагає побачити взаємозв'язок між факторами проблеми та визначає головні причини, а значить допомагає вибрати правильне рішення. Елементи в такому порядку (проблема — причини — факти — висновок) є послідовністю, відповідно до якої і заповнюється схема Fishbone. Цей порядок досить простий — його зумовлює сама графічна схема. Наш погляд зазвичай рухається ліворуч, як при читанні рядка тексту. Ось так — на погляд — і вибудовується схема.

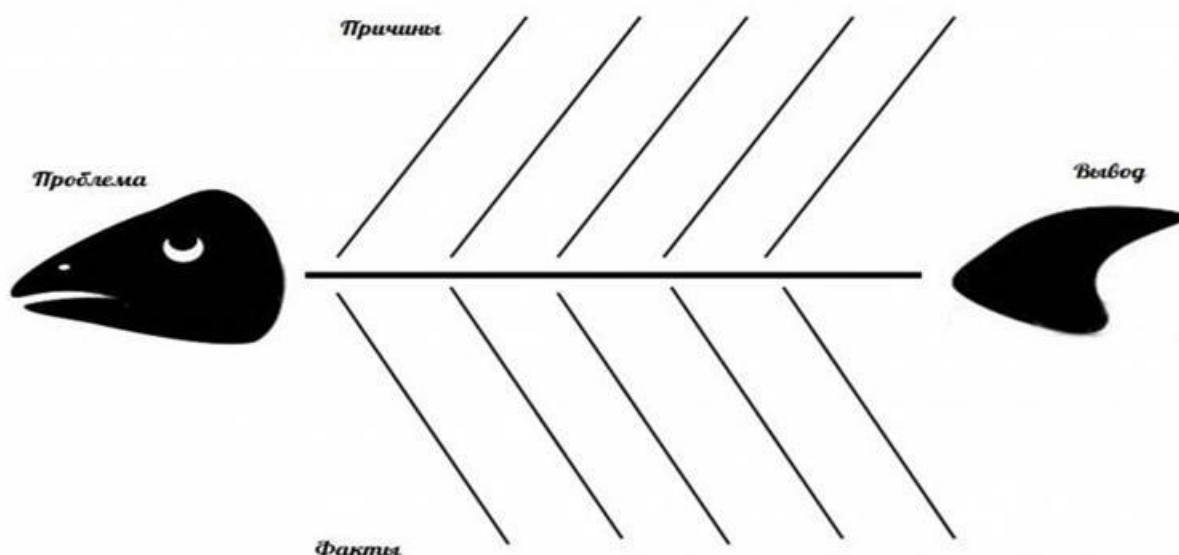


Рис. Схема Ісікава

Вправа «Карта Ризику» (15 хв)

Ціль: оволодіння навичками раціонального прийняття рішень, вмінні прораховувати ризики.

Інструкція: Матриця ризиків може бути організована в табличній формі, де рядки та стовпці представляють шкали значень оцінок наслідків та ймовірностей, а їх перетин дозволяє кількісно оцінити той чи інший вид ризику.

У Матриці ризиків (Таблиця 1) виділяються три області: – ризики високого рівня (3); – ризики середнього рівня (2); – ризики низького рівня (1).

Необхідно виписати усі можливі ризики інвестиційної пропозиції та проранжувати їх за можливістю виникнення та значимості для результату.



Завершення тренінгу (5 хв) :

Збір зворотнього зв'язку. Кожен учасник ділиться своїми переживаннями за таким алгоритмом: Що у мене в голові? - що він запам'ятав, засвоїв, зрозумів з тренінгу, Що у мене на серці? - як себе почуває зараз, як почував під час тренінгу, Що у мене в ногах? - з чим йде з тренінгу, як буде використовувати отриманий досвід.

Тренінг 3

Мій досвід

Тривалість 1,5 год

Кількість учасників 12-15 осіб

Ціль тренінгу: узагальнення та осмислення отриманого досвіду в ході розвивальної програми, сприяння розвитку рефлексивних умінь, самоаналізу прийняття рішень, переживання досвіду перебування в невизначених ситуаціях, визначенню особистісних змін в ході програми.

Обладнання тренінгу: листочки А4, ручки.

Вступна частина (до 15 хв):

Привітання з учасниками (3 хв): Представлення тренера. Нагадування правил участі в тренінговій групі, організаційні моменти, повідомлення назви та цілі тренінгу.

Розминка (10 хв):

Вправа «Я сьогодні» (5 хв)

Ціль: налаштування групи на роботу, самовираження

Інструкція: Ведучий просить учасників придумати чи підібрати собі образ спостережливості із живої природи. Учасники розповідають про цей образ, відповідаючи на приблизні запитання: - Хто це? - Яке? - Де живе? - Що хоче? - У чому допомагає чи може допомогти?

Вправа «Суперпредмет» (5 хв)

Ціль: налаштування групи на роботу, згуртованість, переживання досвіду невизначеності, сприяння розвитку вміння генерувати ідеї.

Інструкція: У цій розминці важлива не лише оригінальність мислення учасників, а їхнє вміння працювати в команді.

Учасники діляться на кілька груп так, щоб у кожній було по три-чотири особи. Команди повинні протягом декількох хвилин придумати та записати якнайбільше способів застосування будь-якого предмета, наприклад ручки, канцелярської скріпки, чашки та т. д. Коли час закінчується, команди зачитують свої варіанти і ті методи використання предмета, які повторюються

викреслюються. У результаті перемагає та команда, яка дала найбільшу кількість оригінальних відповідей перемагає.

Основна частина:

Вправа «Мої успіхи» (10 -15 хв)

Ціль: усвідомлення учасниками змін, які відбулися за час проходження розвивальної програми

Інструкція: Учасникам пропонується завершити речення:

В ситуації невизначеності я

Останній раз, коли я перебував в ситуації невизначеності, я зміг/ не зміг....

В ситуації невизначеності емоція, яку я відчуваю - це ...

При прийнятті рішень я

В ході проходження програми я зміг...

Я пишаюсь тим, що за цей час я ...

Щось нове та невідоме для мене - це

Як я можу покращувати, розвивати ТН в майбутньому?

Як я можу більш об'єктивно та раціонально приймати рішення?

Що мені у цьому допомагає?

Після цього учасники в парах діляться своїми напрацюваннями. Обговорення.

Порівняння відповідей учасників зараз та на першому тренінгу.

Вправа «Машина» (7 хв)

Мета: згуртування групи, отримання позитивного досвіду переживання ситуації невизначеності.

Інструкція: Вся група повинна побудувати уявну машину. Її деталі - це тільки злагоджені та різноманітні рухи і вигуки гравців. Під час гри не можна розмовляти. Гравець 1 виходить на середину кола і починає виконувати якісь рухи, що повторюються, наприклад, поперемінно витягати руки вгору, або погладжує живіт правою рукою, або стрибати на одній нозі. Годиться будь-яка дія, але він повинен безперервно повторювати її. Також рух повинен супроводжувати вигуком або звуком. Коли гравець 1 визначиться зі своїми діями, він стає першою деталлю машини. Тепер наступний доброволець може стати другою деталлю. Гравець 2, зі

свого боку, виконує рухи, які доповнюють дію першого гравця. Якщо, наприклад, гравець 1 дивиться вгору, погладжує себе по животу і при цьому в проміжку поперемінно говорить «Ах» і «Ох», то гравець 2 може стати обабіч і кожен раз, коли гравець 1 говорить «Ах», розводити руками, а при заключному «Ох» один раз підстрибувати. Він може також стати боком до гравця 1, класти йому праву руку на голову і при цьому говорити «Ау», причому для свого «Ау» вибрати момент між «Ах» і «Ох». Коли рух перших добровольців знайде достатню скоординованість, до них може приєднуватися третій гравець. Кожен гравець повинен стати новою деталлю збільшується машини і намагатися зробити її більш цікавою і багатогранною. Кожен може вибрати собі місце, де він міг би розташуватися, а також придумати свою дію і вигук.

Завдання «Вибір інвестиційної пропозиції» (10 хв)

Учасникам пропонується 5 новин з інвестиційними пропозиціями, в кожній з яких подана неповна інформація. Їм дається час - 5 хв на прийняття рішення. Після роздумів, вони мають сказати про свій вибір та обґрунтувати його. Обговорення як вони приймали рішення та чому зупинили свій вибір саме на цій пропозиції, ведучий називає правильний варіант та показує чому вона є найбільш оптимальна з запропонованих варіантів пропозиція.

Вправа «Мій талісман в ситуації ТН» (15-20 хв)

Ціль: сприяння позитивному ставленню до невизначеності, розвитку відчуття внутрішнього ресурсу, стержня для діяльності в невизначеності.

Інструкція: Влаштувайтесь зручніше, закрийте очі, розслабтесь, відчуйте, як тепло проходить по вашому тілу, розслабляється ваша гоова, лице, тпело проходить по ньому, далі опускається до шиї, плеч, ви відчуваєте, як розслабляються ваші руки, тепло опускається до грудей, живота, ніг, ви відчуваєте, як поступово розслабляються ваші ноги, стопи, ви відчуваєте спокій, уявіть своє місце сили ? це місце безпеки, спокою, місце - де ви відчуваєте себе собою, де вам не страшні ніякі негаразди, місце, де ви відчуваєте себе неначе за кам'яною стіною, ви спокійні та сильні, впевнені в цьому місці, ви - непорушні ? що це за місце? це ваш дім? берег

моря? замок? роздивіться детальніше - що навкруги? які предмети оточують вас? Влаштуйтеся комфортно у цьому місці - наберіться сил. Тепер пригадайте недавню ситуації невизначеності та прийняття рішення, поспостерігайте за собою, що це за ситуація? уявіть її у найменших подробицях? що ви робите, ви дивитесь на ситуації зі сторони чи у місці подій? прослідкуйте, які відчуття в тілі? Побудьте трохи в цій ситуації. А тепер перемістіться у місце вашої сили - місце, де ви відчуваєте себе в безпеці, як вам тут зараз ? Ви знову там, де ніщо вам не загрожує, там де ви захищені, в спокої, побудьте тут трохи, тепер візьміть собі щось з цього місця - щоб вам нагадувало про нього та допомагало у важких моментах відчути сили та спокій, це може бути камінчик чи дзвіночок, або може статуетка чи рукавичка, оберіть щось з цього місця, цей предмет - це ваш талісман, ваш ресурс, який допоможе справитись із всім, з чим ви зіштовхнетесь, візьміть ваш талісман з собою у ту ситуацію невизначеності, як ви тепер почуваете себе тут, що ви робите? знаючи що ваше місце сили поряд з вами, ви в ресурсі та повні сил, ви впевнені у собі, як ви справляється з ситуацією? поспостерігайте за собою. Тепер знову уявіть ваш предмет талісман - роздивіться його - де він? уявіть як ви берете його у свою долоню - відчуйте як він дає вам сил та впевненості у собі, пам'ятайте, що цей талісман завжди з вами, він у вашому серці, візьміть талісман з собою та на рахунок три відкрийте очі.

Обговорення: як учасникам було виконувати ц вправу? Що вони уявляли? Чи змінилась ситуація з талісманом? Як вони зараз себе почувують?

Дискусійне питання для групи (5 хв) :

Як ви вважаєте чи вірно твердження: «Оптимальною стратегією гравця називається стратегія, яка при багаторазовому повторенні гри забезпечує даному гравцю максимально можливий середній виграш»? Визначення аргументів за та проти, формулювання висновку.

Вправа «Незручне становище» (5 хв).

Ціль: переживання позитивного досвіду перебування в ситуації ТН.

Інструкція: Одна людина виходить у центр залу та займає виразну позу, а решта учасників має підійти і цікаво цю позу виправдати. І все це робиться

каруселлю, один виправдав і на його місце відразу вдається інший. Окрім статичної виразної пози ми мали ще й виразні циклічні дії, які також потрібно було виправдати.

Вправа «Мій образ до та після» (15 хв)

Інструкція: Учасникам пропонується поділити листок на дві частини. На першій намалювати образ себе на початку розвивальної програми та написати як вони діяли в ситуації невизначеності, прийняття рішення до розвивальної програми, на другій частині необхідно намалювати себе у кінці розвивальної програми та написати як вони діють зараз, як себе почувають при невизначеності. Представлення та обговорення результатів.

Завершення тренінгу (5 хв):

Учасники по колу передають клубок з нитками та діляться враженнями за засвоєну програму, можуть задати питання, якщо залишились, дають відповідь: чого вони навчились? що змінилось у їх житті після програми.

Програма психологічного онлайн-марафону

День 1.

Завдання 1. Учасникам пропонується в кожен день додати ситуації невизначеності та спонтанності – виконати нову для них діяльність, яка їм не притаманна та зробити щось нове. Можливі варіанти?

Піти в кіно, не читаючи рецензії та огляди

Сісти не на звичне місце у кафе, а на інше

Піти в інше, нове кафе на ланч

Замовити якусь нову страву у вже відомому ресторані

Доручити іншим людям зробити щось (зробити більше)

Утриматися і не перевіряти ще раз зроблене

Спробувати якесь заняття, якого раніше уникав

Вчинити абсолютно спонтанно

Піти разом із потоком або проти потоку — залежно від ситуації

Піти в абсолютно новий магазин і купити там щось

Поїхати на роботу/ в магазин новим шляхом

Завдання 2.

«Щоденник рефлексії»: Учасникам пропонується заповнювати сьогодні та протягом тижня щоденник рефлексії, який поданий табличкою.

День	Ситуація прийняття рішення або невизначеності	Емоція, яку відчував	Відчуття в тілі	Позитивні сторони ситуації	Негативні сторони ситуації	Мій урок/ висновок

День 2.

Учасник продовжує додавати в день одну нову справу та заповнювати «щоденник рефлексії».

Завдання 1. Вправа «Каракулі Д. Винникота»: необхідно намалювати каракулі, які передають поточний стан. Потім доповнити його, відшуковуючи цікаві форми чи образи у ньому.

Завдання 2. Вправа «Чий погляд»: «Візьміть будь-яку особистість, історичну чи літературну, або просто представника будь-якої професії. Не важливо, хто це буде, головне, щоб ця людина була далека від вашої професії та кругозору. Вам не потрібно багато знати про обрану людину, досить зразкового уявлення про те, хто це. А зараз уявіть, що ця людина – ви. Залізьте до його шкіри. Відчуйте себе їм на кілька хвилин. А потім зверніться до проблеми. Як образ, який ви взяли на себе, вирішив би цю проблему? Як він розуміє її суть? Створіть список ідей, оцінивши їх з погляду кожного із вибраних вами персонажів. Відмітьте Як ви почувалися? Чи можна співвіднести отримані зауваження з реальністю? Чи практичні вони? Чи можуть бути видозмінені?

День 3.

Завдання 1.

Вправа «Квадрат Декарта»: потрібно розкреслити аркуш на 4 частини, в кожній з яких помістити відповіді на 4 питання. Два з них нам напевно знайомі:

«Що буде, якщо це станеться?»,

«Що буде, якщо цього не станеться?»

І ще два рідше задаються, вони лежать в негативній частині координатного поля:

«Чого не буде, якщо це станеться?» і

«Чого не буде, якщо це не відбудеться?»

Таким чином у кожен з 4-х квадратів ми вписуємо певні факти, які відбудуться чи ні. Надалі в отриманому списку необхідно проставити вагу кожного факту - те, наскільки він важливий. Далі порахувати суму ваги всіх чинників - негативних і позитивних. Порівнюємо їх, і можна наочно побачити, яке рішення переважає.

Квадрат Декарта

Що буде, якщо це відбудеться?	Що буде, якщо це НЕ відбудеться?
Чого НЕ буде, якщо це відбудеться?	Чого НЕ буде, якщо це НЕ відбудеться?

Завдання 2.

Медитація «Знайди свою зірку» (або учасники можуть обрати будь-яку іншу медитативну вправу):

Закрийте очі. Зробіть 3 глибоких вдиха та видиху. А тепер уявіть собі зоряне небо. Зірки великі та маленькі, яскраві та тьмяні. Для одних - це одна або кілька зірок, для інших - безліч яскравих точок, що світяться, то віддаляються, то наближаються на відстані витягнутої руки. Подивіться уважно на зірки та виберіть найпрекраснішу зірку. Може, вона схожа на вашу мрію дитинства, а може, вона вам нагадала про хвилини щастя, радості, удачі, натхнення? Ще раз помилуйтеся своєю зіркою та спробуйте до неї дотягнутися. Намагайтеся щосили! І ви обов'язково дістанете свою зірку. Зніміть її з неба і дбайливо покладіть перед собою, розгляньте ближче і постарайтеся запам'ятати, як вона виглядає, яке світло випромінює. Ця зірка супроводжуватиме вас по дорозі життя, випромінюючи добро, дружбу, взаємодопомогу та підтримку. А тепер проведіть долонями по колінах, вниз до ніг і солодко потягніться, розплющіте очі».

День 4.

Завдання 1.

Вправа «Переформулювання історії»:

Виберіть ідею, яка ускладнює вам життя. Наприклад, невпевненість у тому, що людина може вирішувати проблеми по-новому, діяти продуктивно в ситуаціях невизначеності, приймати раціональні рішення. Далі дайте відповідь на питання:

1. Коли ви хочете спробувати щось нове, які ідеї та переконання заважають вам?

2. Як би ви могли назвати це (те, що заважає)?

3. Як воно впливає на ваш особистісний та професійний розвиток?

4. Згадайте про випадок, коли ви не дозволили «проблемним» ідеям господарювати. Опишіть докладніше, що сталося, де були ви, хто був поруч, що ви робили?

5. Які кроки зробили, щоб підготуватися до того, що ви зробили?

6. Як ви могли б назвати те, що ви робили?

7. Які були наміри, які спонукали вас до того, щоб це зробити?

8. Чому вам важливо робити те, що ви зробили? Що це може сказати про ваші цінності?

9. Як те, про що ви пишете, відповідає вашим надіям і мріям, що стосуються життя (роботи)?

10. Що ці мрії говорять про ті способи життя, які важливі для вас, про те, заради чого ви живете?

День 5.

Завдання 1.

Вправа «SWOT аналіз»:

Пропонується оцінити інвестиційну пропозицію за такими параметрами:

Абревіатура SWOT означає:

Strengths – сильні сторони

Weakness – слабкі сторони

Opportunities – можливості

Threats – погрози



Завдання 2.

Вправа «Нестандартне використання»:

Візьміть будь-який предмет і придумайте мінімум 3 варіанти його нестандартного використання.

День 6.

Завдання 1.

Вправа «5 чому»:

Формуємо проблему чи тезу, яку потрібно пояснити.

Чому це відбувається? → Відповідь 1 →

Чому так? → Відповідь 2 →

Чому так? → Відповідь 3 →

Чому так? → Відповідь 4 →

Чому так? → Фінальна відповідь.

Завдання 2.

Вправа «Ревізія подій»: необхідно провести ревізію всіх негативних подій, які займають ваш розум. Для кожної негативної події слід знайти п'ять вигод, п'ять позитивних сторін конкретної проблеми.

Після цього написати свої сильні сторони, які допомогли справитись в цих ситуаціях.

День 7.

Вправа «Дерево рішень»:

Дерево рішень - це графічне зображення послідовності рішень і станів навколишнього середовища із зазначенням відповідних ймовірностей і виграшів для будь-яких комбінацій альтернатив і станів середовищ.

Дерево рішень будується за допомогою п'яти елементів:

- 1) момент прийняття рішення;
- 2) точка виникнення події;
- 3) зв'язок між рішеннями і подіями;
- 4) ймовірність настання події (сума ймовірностей в кожній точці повинна бути дорівнює 1);
- 5) очікуване значення (наслідки) - кількісне вираження кожної альтернативи, розташоване в кінці гілки.

У методиці використовується ієрархічна структурна схема. Для її побудови прийняті відповідні позначення елементів (подій) і логічних операцій.

Етап 1. Формулювання завдання.

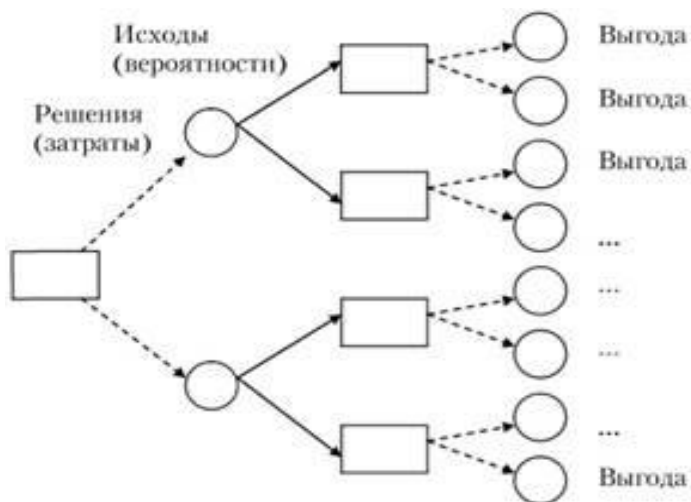
Насамперед необхідно відкинути всі фактори, що не стосуються проблеми, а серед безлічі тих, що залишилися, виділити суттєві і несуттєві. Це дозволить привести опис завдання щодо прийняття управлінського рішення у форму, що піддається аналізу. Повинні бути виконані такі основні процедури: визначення можливостей збору інформації для експериментування і реальних дій; складання переліку подій, що з певною ймовірністю можуть відбутися; установлення часового порядку розміщення подій, у наслідках яких міститься корисна і доступна інформація, і тих послідовних дій, які можна розпочати.

Етап 2. Побудова «дерева рішень».

Етап 3. Оцінка ймовірностей станів середовища, тобто зіставлення шансів виникнення кожної конкретної події. Слід зазначити, що вказані ймовірності визначаються або на підставі наявної статистики, або експертним шляхом.

Етап 4. Установлення виграшів (чи програшів, як виграшів зі знаком мінус) для кожної можливої комбінації альтернатив (дій) і станів середовища.

Етап 5. Вирішення завдання.



Перша точка прийняття рішення	Альтернативи (можливі дії)	Точка можливостей	Ймовірність подій	Події	Наслідки альтернатив
□	Купівля нової фірми	○	0,5	стабільне зростання	12
			0,3	стагнація	10
			0,2	висока інфляція	5
	Розширення існуючих можливостей	○	0,5	стабільне зростання	15
			0,3	стагнація	10
			0,2	висока інфляція	9
	Вкладання грошей в банк	○	0,5	стабільне зростання	7
			0,3	стагнація	10
			0,2	висока інфляція	5
← поле дій		← поле можливих подій			

Завдання 2.

Вправа «Чарівне дерево»: В основі методу покладено метод візуалізації та входження до образу. «Уявіть себе могутнім деревом. Увійдіть у образ. Уявіть, як

зверху у вас вливається енергія космосу. Уявіть її золотого потоку. Відчуйте як енергія проходить через весь ваш організм до п'ят ніг, пронизує вас наскрізь, наповнюючи життєдайною силою, розпливаючись теплом по всьому вашому тілу до кінчиків пальців. Уявіть, що через ступні ніг у вас вливається енергія землі у вигляді срібного потоку і наповнює силою та бадьорістю все ваше тіло. Вихід із образу».

Таблиця порівняння показників толерантності до невизначеності та прийняття рішень за допомогою критерію Ст'юдента для парних вибірок

		Критерий парных выборок					t	ст.св.	Значимость (2-сторонняя)
		Парные разности							
		Среднее	Стд. отклонение	Стд. ошибка среднего	95% доверительный интервал разности средних				
Нижняя граница	Верхняя граница								
Пара 1	РЕФЛ2 - РЕФЛ1	,4800	,7141	,1428	,1852	,7748	3,361	24	,003
Пара 2	ПИЛ1 - ПИЛ2	- ,1200	,3317	,0663	-,2569	,0169	- 1,809	24	,075
Пара 3	ГКР - ГКР2	- ,4800	,9626	,1925	-,8774	-,0826	- 2,493	24	,020
Пара 4	РАЦ – РАЦ2	- ,2000	,5000	,1000	-,4064	,0064	- 2,000	24	,057
Пара 5	ТН – ТН2	- ,3200	,9000	,1800	-,6915	,0515	- 1,778	24	,088
Пара 6	ІНТ – ІНТ2	,2800	2,1119	,4224	-,5917	1,1517	,663	24	,514
Пара 7	МІТН – МІТН2	,1600	1,3748	,2750	-,4075	,7275	,582	24	,566
Пара 8	СТНОВ – СТНОВ2	- 1,200 0	3,2016	,6403	-2,5215	,1215	- 1,874	24	,073
Пара 9	СТСКЛ – СТСКЛ2	- ,2400	,7789	,1558	-,5615	,0815	- 1,541	24	,136
Пара 10	СТНЕВ – СТНЕВ2	- ,6000	1,3540	,2708	-1,1589	-,0411	- 2,216	24	,036
Пара 11	ПЕРЕВНЕВ – ПЕРЕВНЕВ2	- ,0800	1,1518	,2304	-,5554	,3954	-,347	24	,122
Пара 12	УНКТН – УНКТН2	,2800	,9363	,1873	-,1065	,6665	1,495	24	,148
Пара 13	ЗАГТН – ЗАГТН2	- 2,160 0	5,4748	1,0950	-4,4199	,0999	- 1,973	24	,060

Примітка: Рефл – рефлексивність, ПИЛ -пильність, ГКР – готовність до ризику, РАЦ – раціональність, ТН – толерантність до невизначеності, ІНТ – інтолерантність, МІТН –

міжособистісна толерантність до невизначеності, СТНОВ – ставлення до новизни, СТСКЛ – ставлення до складних задач, СТНЕВ – ставлення до невизначеності, ПЕРЕВНЕВ – перевага невизначеності, УНКТН – уникнення невизначеності, ЗАГТН – загальний показник ТН, 2 – група після впливу.

Критерий парных выборок

	Парные разности					t	ст.св.	Значимос ть (2- стороння я)
	Средн ее	Стд. отклонен ие	Стд. ошибка среднего	95% доверительный интервал разности средних				
				Нижняя граница	Верхняя граница			
Пара УНК - 1 УНК2	,28000	1,33915	,26783	-,27278	,83278	1,045	24	,306
Пара ПРК2 - 2 ПРК	- ,28000	1,27541	,25508	-,80646	,24646	-1,098	24	,283
Пара НАДП2 3 - НАДП	- ,32000	1,06927	,21385	-,76137	,12137	-1,496	24	,148

Примітка: УНК – уникнення, ПРК – прокрастинація, НАДП – надпильність, 2 – група після впливу

Таблиця статистики парних вибірок

		Среднее	N	Стд. отклонение	Стд. ошибка среднего
Пара 1	УНК	11,200	25	3,8297	,7659
	УНК2	10,9200	25	3,86135	,77227
Пара 2	ПРК2	8,6000	25	2,23607	,44721
	ПРК	8,880	25	2,6508	,5302
Пара 3	НАДП2	8,4800	25	2,51860	,50372
	НАДП	8,800	25	2,2174	,4435
Пара 4	РЕФЛ2	126,800	25	11,9059	2,3812
	РЕФЛ1	125,520	25	11,7265	2,3453
Пара 5	ПИЛ1	13,920	25	2,1587	,4317
	ПИЛ2	14,040	25	2,1111	,4222
Пара 6	УНК2	10,9200	25	3,86135	,77227
	УНК	11,200	25	3,8297	,7659
Пара 7	ГКР	,660	25	5,3151	1,0630
	ГКР2	1,800	25	4,8298	,9660
Пара 8	РАЦ	4,120	25	3,8979	,7796
	РАЦ2	4,320	25	3,9552	,7910
Пара 9	ТН	57,080	25	6,4609	1,2922
	ТН2	57,400	25	6,5320	1,3064
Пара 10	ІНТ	63,240	25	9,4837	1,8967
	ІНТ2	62,960	25	9,6198	1,9240
Пара 11	МІТН	34,360	25	7,5932	1,5186
	МІТН2	34,200	25	7,9425	1,5885
Пара 12	СТНОВ	14,920	25	2,7068	,5414
	СТНОВ2	16,120	25	4,0241	,8048
Пара 13	СТСКЛ	24,600	25	4,3205	,8641
	СТСКЛ2	24,840	25	4,3654	,8731
Пара 14	СТНЕВ	28,960	25	3,0616	,6123
	СТНЕВ2	31,000	25	2,6627	,5325
Пара 15	ПРЕВНЕВ	49,440	25	5,3935	1,0787
	ПРЕВНЕВ2	51,520	25	5,5836	1,1167
Пара 16	УНКТН	39,480	25	6,5391	1,3078
	УНКТН2	39,200	25	6,7206	1,3441
Пара 17	ЗАГТН	86,360	25	3,9569	,7914
	ЗАГТН2	88,520	25	4,7707	,9541

Таблиця розподілу даних за критерієм Колмогорова-Смірнова

Одновыборочный критерий Колмогорова-Смирнова

		РЕФЛ2	РЕФЛ1	ГКР	ГКР2	РАЦ	РАЦ2
N		25	25	25	25	25	25
Нормальные параметры ^{a,b}	Среднее	126,800	125,520	,600	1,800	4,120	4,320
	Стд. отклонение	11,9059	11,7265	5,3151	4,8298	3,8979	3,9552
	Модуль	,183	,200	,145	,148	,102	,148
	Положительн ые	,120	,125	,145	,148	,102	,105
Разности экстремумов	Отрицательны е	-,183	-,200	-,126	-,130	-,095	-,148
Статистика Z Колмогорова-Смирнова		,914	,999	,725	,742	,509	,739
Асимпт. знч. (двухсторонняя)		,374	,271	,670	,640	,958	,646

a. Сравнение с нормальным распределением.

b. Оценивается по данным.

Одновыборочный критерий Колмогорова-Смирнова

		БДТ1	БДТ2	УНК	ПРК	НАДП
N		25	25	25	25	25
Нормальные параметры ^{a,b}	Среднее	13,920	14,040	11,200	8,880	8,800
	Стд. отклонение	2,1587	2,1111	3,8297	2,6508	2,2174
	Модуль	,175	,151	,201	,270	,121
	Положительны е	,165	,125	,201	,270	,121
Разности экстремумов	Отрицательные	-,175	-,151	-,135	-,139	-,119
Статистика Z Колмогорова-Смирнова		,875	,756	1,004	1,350	,604
Асимпт. знч. (двухсторонняя)		,428	,618	,266	,052	,858

a. Сравнение с нормальным распределением.

b. Оценивается по данным.

Одновыборочный критерий Колмогорова-Смирнова

		ТН	ТН2	ІНТ	ІНТ2	МІТН	МІТН2
N		25	25	25	25	25	25
Нормальные параметры ^{a,b}	Среднее	57,080	57,400	63,240	62,960	34,360	34,200
	Стд. отклонение	6,4609	6,5320	9,4837	9,6198	7,5932	7,9425
	Модуль	,174	,175	,146	,176	,169	,167
Разности экстремумов	Положительн ые	,106	,123	,146	,176	,128	,138
	Отрицательны е	-,174	-,175	-,135	-,108	-,169	-,167
Статистика Z Колмогорова- Смирнова		,869	,874	,729	,880	,847	,836
Асимпт. знч. (двухсторонняя)		,437	,430	,662	,421	,470	,487

a. Сравнение с нормальным распределением.

b. Оценивается по данным.

Одновыборочный критерий Колмогорова-Смирнова

		СТНО В	СТНО В2	СТСКЛ 2	СТСКЛ 2	СТНЕВ	СТНЕВ2
N		25	25	25	25	25	25
Нормальные параметры ^{a,b}	Среднее	14,920	16,120	24,600	24,840	28,960	31,000
	Стд. отклонение	2,7068	4,0241	4,3205	4,3654	3,0616	2,6627
	Модуль	,328	,250	,191	,130	,137	,119
Разности экстремумов	Положительн ые	,328	,250	,106	,119	,135	,114
	Отрицательн ые	-,130	-,116	-,191	-,130	-,137	-,119
Статистика Z Колмогорова- Смирнова		1,641	1,248	,954	,648	,685	,595
Асимпт. знч. (двухсторонняя)		,059	,089	,323	,795	,737	,871

a. Сравнение с нормальным распределением.

b. Оценивается по данным.

Одновыборочный критерий Колмогорова-Смирнова

		ПРЕВН	ПРЕВНЕВ	УНКТ	УНКТ	ЗАГТН	ЗАГТН
		ЕВ	2	Н	Н2		2
N		25	25	25	25	25	25
Нормальные параметры ^{a,b}	Среднее	49,440	51,520	39,480	39,200	86,360	88,520
	Стд. отклонение	5,3935	5,5836	6,5391	6,7206	3,9569	4,7707
	Модуль	,213	,194	,165	,126	,141	,108
Разности экстремумов	Положительные	,213	,194	,165	,126	,116	,108
	Отрицательные	-,116	-,130	-,090	-,117	-,141	-,087
Статистика Z Колмогорова-Смирнова		1,063	,971	,824	,629	,706	,541
Асимпт. знч. (двухсторонняя)		,209	,303	,506	,823	,701	,931

a. Сравнение с нормальным распределением.

b. Оценивается по данным.

Зведена таблиця результатів опитування інвесторів на констатувальному етапі дослідження

номер респондента	Стать	Рефлексія	Пильність	Уникнення	Прокрастинація	надпильність	Готовність до ризику	Рациональність
1	М	101	10	11	6	8	7	-2
2	М	111	13	7	8	7	0	-2
3	Ж	127	18	10	7	10	0	6
4	Ж	131	16	8	8	11	8	2
5	Ж	120	14	15	12	12	-5	5
6	М	123	18	8	6	5	5	6
7	М	138	14	18	14	10	4	10
8	Ж	120	14	10	10	8	1	1
9	Ж	128	17	6	5	7	6	1
10	М	132	13	6	7	7	1	4
11	М	134	17	10	9	9	-2	10
12	М	116	15	13	8	11	-3	5
13	Ж	136	15	16	13	12	-5	-1
14	М	124	14	11	7	5	1	0
15	Ж	134	17	9	7	6	6	-2
16	Ж	114	15	10	6	6	4	5
17	Ж	123	13	8	7	6	8	0
18	М	131	9	8	10	11	1	-2
19	Ж	125	17	9	8	8	4	6
20	Ж	136	14	13	8	9	7	2
21	М	137	13	17	14	12	-2	5
22	Ж	133	15	18	9	6	0	6
23	Ж	139	17	10	9	9	-1	-1
24	М	128	17	8	12	8	6	10

Продовження таблиці

номер респондента	Стать	Рефлексія	Пильність	Уникнення	Прокрастинація	надпильність	Готовність до ризику	Раціональність
25	М	121	13	6	7	5	6	1
26	Ж	103	10	11	6	8	-8	1
48	М	139	17	10	9	9	0	-1
50	М	120	13	6	7	5	7	1
27	Ж	112	13	7	8	7	6	6
28	М	128	18	10	7	10	6	2
29	Ж	130	16	8	8	11	0	7
30	М	124	14	15	12	12	-5	3
31	Ж	123	18	8	6	5	5	3
43	Ж	130	9	8	10	11	4	10
32	Ж	139	14	17	14	10	1	9
33	М	122	14	10	10	8	2	5
34	Ж	128	17	6	5	7	-2	1
49	М	127	17	8	12	8	0	4
35	Ж	133	11	6	7	12	9	10
36	М	132	17	10	9	9	-5	1
39	М	125	14	11	7	5	-5	6
40	М	134	17	9	7	6	8	5
41	Ж	117	15	10	6	6	7	1
42	Ж	122	13	8	7	6	-2	2
44	Ж	124	17	9	8	8	0	7
45	М	137	14	13	8	9	-1	3
37	М	115	10	10	8	11	6	3
38	Ж	137	15	16	13	12	-10	-1
46	Ж	137	13	17	14	12	0	10
47	Ж	131	18	15	9	6	7	9

Зведена таблиця результатів опитування інвесторів на констатувальному етапі
дослідження

номер респонден та	ТН	ІНТ	МІТН	СТНОВ	СТСКЛ	СТНЕВ	ПЕРЕВ НЕВ	УНКТ Н	ЗАГТН
1	65	64	20	14	28	26	46	39	86
2	68	74	28	21	28	29	51	38	90
3	64	66	42	14	19	32	46	43	89
4	65	39	38	11	21	30	45	53	79
5	73	59	21	13	24	28	51	35	86
6	64	84	30	14	28	36	55	34	101
7	57	57	31	12	26	34	49	41	90
8	61	60	20	15	25	26	43	41	84
9	65	56	39	20	35	32	53	50	103
10	61	64	31	15	27	29	49	43	92
11	51	57	28	15	27	24	46	35	81
12	48	61	42	14	27	31	56	31	87
13	64	65	41	17	24	30	54	37	91
14	62	61	42	14	23	35	48	42	90
15	57	83	34	20	30	28	64	29	92
16	66	54	33	14	30	28	50	39	89
17	65	57	44	16	24	29	46	44	90
18	58	61	34	13	31	37	51	51	102
19	54	47	21	13	29	32	46	48	94
20	56	69	43	13	23	23	45	36	81
21	45	71	40	15	15	31	44	44	83
22	48	49	28	14	22	28	46	39	85
23	73	69	39	16	26	24	45	43	87
24	57	54	41	14	28	33	49	41	90

Продовження таблиці

номер респондента	ТН	ІНТ	МІТН	СТНОВ	СТСКЛ	СТНЕВ	ПЕРЕВНЕВ	УНКТН	ЗАГТН
25	61	38	24	12	28	30	37	39	94
26	65	64	33	14	28	27	47	57	86
27	61	69	33	14	26	28	44	43	87
28	51	38	30	12	28	30	36	57	94
29	58	74	39	21	27	29	52	38	90
30	56	66	39	14	27	32	46	43	89
31	72	39	38	11	20	30	44	34	79
32	56	59	40	13	30	28	51	35	86
33	62	84	28	14	30	36	54	43	97
34	58	61	34	13	24	37	52	51	102
35	58	57	39	12	20	34	49	41	90
36	56	60	41	15	25	26	43	41	84
37	72	56	24	20	35	32	52	35	103
38	68	54	30	14	20	33	49	41	90
39	56	64	33	15	27	29	49	43	92
40	62	57	33	15	24	24	46	53	81
41	48	61	42	14	15	35	48	42	90
42	57	83	34	20	22	28	62	29	92
43	66	54	33	14	28	28	50	39	89
44	65	57	44	16	19	29	46	50	90
45	54	40	21	13	21	32	46	48	94
46	56	69	43	13	24	23	45	36	81
47	62	61	30	14	28	31	55	31	87
48	64	65	39	17	31	30	54	37	91
49	45	71	41	15	28	31	44	44	81
50	48	49	21	14	29	28	47	39	85

Примітка: ТН – толерантність до невизначеності, ІНТ – інтолерантність, МІТН – міжособистісна толерантність до невизначеності, СТНОВ – ставлення до новизни, СТСКЛ – ставлення до складних задач, СТНЕВ – ставлення до невизначеності, ПЕРЕВНЕВ – перевага невизначеності, УНКТН – уникнення невизначеності, ЗАГТН – загальний показник ТН

Зведена таблиця результатів опитування експериментальної групи інвесторів до
формульованої програми

Номер респондента	РЕФЛ	ПИЛ	УНК	ПРК	НАДП	ГКР	РАЦ
1	101	10	11	6	8	8	-2
2	111	13	6	8	7	7	-2
3	127	18	8	7	10	-2	6
4	120	14	11	12	12	-1	5
5	138	14	18	14	10	-10	10
6	120	14	10	10	8	0	1
7	116	15	13	8	11	0	5
8	114	15	10	6	6	3	3
9	136	14	13	8	9	-2	9
10	137	13	17	14	12	-5	4
11	133	15	18	9	6	-5	10
12	101	10	11	6	8	8	-2
13	111	13	7	8	7	7	-2
14	116	10	10	8	11	0	5
15	138	14	13	8	9	-2	9
16	139	13	17	14	12	-5	4
17	134	17	10	9	9	0	6
18	132	11	6	7	12	7	1
19	131	16	8	8	11	0	2
20	138	14	18	14	10	-8	10
21	121	14	10	10	8	1	1
22	134	17	9	7	6	5	7
23	134	17	9	7	6	6	7
24	124	14	11	7	5	-5	3
25	132	13	6	7	7	8	3

Примітка: Рефл – рефлексивність, ПИЛ -пильність, ГКР – готовність до ризику, РАЦ – раціональність, УНК – уникнення, ПРК – прокрастинація, НАДП – надпильність

Зведена таблиця результатів опитування експериментальної групи інвесторів до
формульованої програми

Номер респондента	ТН	ІНТ	МІТН	СТНОВ	СТСКЛ	СТНЕВ	ПЕРЕВНЕВ	УНКТН	ЗАГТН
1	65	64	20	14	28	29	47	39	86
2	55	74	23	21	28	29	52	38	87
3	61	66	42	14	19	32	47	43	86
4	61	59	40	13	24	28	51	35	86
5	55	57	39	12	26	34	49	41	90
6	57	60	41	15	25	26	43	41	84
7	62	61	30	14	27	31	56	31	87
8	66	54	33	14	30	29	52	39	87
9	55	66	43	13	23	23	45	36	81
10	45	66	41	15	15	32	44	44	83
11	45	49	21	14	22	28	46	39	85
12	65	64	20	14	28	27	47	57	86
13	55	74	25	21	28	29	52	38	90
14	62	61	30	14	27	31	59	31	87
15	57	67	43	13	20	23	45	36	81
16	45	71	41	15	15	33	46	44	81
17	62	57	33	15	27	24	46	53	81
18	55	64	33	15	27	29	49	43	92
19	65	39	38	11	21	30	46	34	79
20	58	57	39	12	20	34	49	41	90
21	55	60	41	15	25	26	43	41	84
22	53	83	34	20	30	28	64	29	92
23	55	83	34	20	30	28	60	29	92
24	48	61	42	14	23	32	49	42	90
25	65	64	33	15	27	29	49	43	92

Примітка: ТН – толерантність до невизначеності, ІНТ – інтолерантність, МІТН – міжособистісна толерантність до невизначеності, СТНОВ – ставлення до новизни, СТСКЛ – ставлення до складних задач, СТНЕВ – ставлення до невизначеності, ПЕРЕВНЕВ – перевага невизначеності, УНКТН – уникнення невизначеності, ЗАГТН – загальний показник ТН

Зведена таблиця результатів опитування експериментальної групи інвесторів
після формувальної програми

Номер респондента	РЕФЛ	ПИЛ	УНК	ПРК	НАДП	ГКР	РАЦ
1	102	10	11	6	8	8	-2
2	111	13	7	8	6	7	-2
3	128	18	10	6	8	-1	6
4	120	14	13	10	12	-1	5
5	139	14	18	13	10	-8	10
6	120	15	10	10	9	0	1
7	116	15	13	9	11	1	5
8	115	15	10	5	6	4	4
9	136	15	13	9	6	-2	9
10	140	13	17	12	13	-4	4
11	133	15	15	10	6	-2	10
12	103	10	11	7	8	8	-2
13	111	13	6	6	6	6	-2
14	116	11	10	8	11	0	5
15	140	14	13	6	8	-2	9
16	140	13	17	12	12	-5	4
17	134	17	10	9	8	0	6
18	133	11	6	9	12	7	1
19	131	16	9	6	11	0	2
20	140	14	18	13	11	-6	10
21	121	14	8	9	7	1	1
22	134	17	9	8	5	7	9
23	134	17	7	8	6	5	7
24	124	14	7	8	7	-4	4
25	132	13	5	8	5	8	4

Примітка: Рефл – рефлексивність, ПИЛ -пильність, ГКР – готовність до ризику, РАЦ – раціональність, УНК – уникнення, ПРК – прокрастинація, НАДП – надпильність

Зведена таблиця результатів опитування експериментальної групи інвесторів
після формувальної програми

Номер респондента	ТН	ІНТ	МІТН	СТНОВ	СТСКЛ	СТНЕВ	ПЕРЕВНЕВ	УНКТН	ЗАГТН
1	65	64	20	15	28	28	47	39	88
2	55	74	22	23	28	28	52	39	86
3	61	66	44	15	20	30	47	42	86
4	61	59	39	15	23	29	52	36	82
5	55	57	39	13	26	32	46	41	93
6	60	60	41	23	25	29	43	41	84
7	62	61	30	15	27	33	60	29	89
8	66	54	33	19	30	28	52	38	86
9	55	66	43	15	23	24	45	36	84
10	45	66	41	20	15	32	44	44	92
11	45	49	21	13	22	29	46	39	88
12	65	64	20	13	30	26	47	57	101
13	55	70	20	15	30	30	52	38	95
14	62	58	31	14	27	31	60	29	92
15	60	69	43	12	20	26	45	36	83
16	45	66	41	14	15	33	46	45	93
17	62	57	33	19	26	25	46	53	94
18	55	64	36	12	27	30	50	43	92
19	65	38	37	12	23	31	46	33	83
20	60	55	39	10	20	35	49	39	82
21	55	66	39	13	25	28	43	39	83
22	53	84	34	21	30	30	62	30	90
23	55	83	34	23	30	29	60	29	89
24	48	58	42	16	24	33	49	42	90
25	65	66	33	23	27	30	49	43	88

Примітка: ТН – толерантність до невизначеності, ІНТ – інтолерантність, МІТН – міжособистісна толерантність до невизначеності, СТНОВ – ставлення до новизни, СТСКЛ – ставлення до складних задач, СТНЕВ – ставлення до невизначеності, ПЕРЕВНЕВ – перевага невизначеності, УНКТН – уникнення невизначеності, ЗАГТН – загальний показник ТН