**Санкт-Петербургский государственный университет**

Выпускная квалификационная работа на тему:

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ УВЕРЕННОСТИ ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

по направлению подготовки 37.04.01 – Психология

основная образовательная программа

«Организационная психология и психология менеджмента»

Выполнил:

Обучающийся 2 курса

Очной формы обучения

Чистоборская Снежана Анатольевна

Рецензент: Научный руководитель:

Никулина Екатерина Юрьевна канд. псих. наук, доцент

Маничев Сергей Алексеевич

Санкт-Петербург

2018

# АННОТАЦИЯ к выпускной квалификационной работе

ЧИСТОБОРСКОЙ СНЕЖАНЫ АНАТОЛЬЕВНЫ

Психологические факторы уверенности при принятии управленческих решений

Научный руководитель – МАНИЧЕВ СЕРГЕЙ АЛЕКСЕЕВИЧ,

кандидат психологических наук, доцент

Для изучения психологических факторов уверенности при принятии управленческого решения было исследовано 525 менеджеров крупной транспортной компании, принимающих участие в обучающей бизнес-симуляции, имитирующей процесс предпринимательской деятельности. Были измерены: психологический капитал (опросник Бэккера), рациональные и интуитивные способности (опросник Эпстайна), стратегии поведения на рабочем месте, эмоциональный интеллект (ЭмИн Люсина), контекстные характеристики рабочей ситуации (Дизайн работы), уверенность и принятые решения (бланки в ходе игры). Гипотеза о влиянии на уверенность в принятии решений индивидуально - психологические характеристик работника, типа принимаемого решения и контекстных характеристик работы была подтверждена в ходе анализа полученных данных с применением корреляционного и регрессионного анализа. Тип решения является медиатором связи уверенности в решении и индивидуально-психологических показателей. Наибольшая связь уверенности обнаружена с показателем психологического капитала – «самоэффективность» и поведенческой особенностью работника – «ориентация на результат», которые были объединены в ресурс лица, принимающего решение. Ресурс ЛПР – связующее звено между психологическими параметрами и уверенностью при принятии управленческих решений

**ANNOTATION to final qualification work**

Psychological factors of confidence in making managerial decisions

To study the psychological factors of confidence in making managerial decisions, 525 managers of a large transport company who participated in a training business simulation simulating the process of entrepreneurial activity were examined. Measured: psychological capital (the Becker questionnaire), rational and intuitive abilities (Epstein's questionnaire), workplace strategies, emotional intelligence (Emin Lyusina), contextual characteristics of the work situation (Job crafting), confidence and decisions (forms during the game). The hypothesis of the effect on individual decision-making confidence, the psychological characteristics of the employee, the type of decision being taken and the contextual characteristics of the work, was confirmed in the analysis of the data obtained using corelation and regression analysis. The type of solution is the mediator of the corelation of confidence in the decision and individual psychological indicators. The greatest link of confidence was found with the indicator of psychological capital - "self-efficacy" and the behavioral feature of the employee - "results orientation", which were combined into the resource of the person making the decision. Resource PMD - a link between the psychological parameters and confidence in making management decisions.

Оглавление

[АННОТАЦИЯ к выпускной квалификационной работе 2](#_Toc515051639)

[ВВЕДЕНИЕ 6](#_Toc515051640)

[ГЛАВА 1. Теоретические представления об уверенности 11](#_Toc515051641)

[1.1 Теоретические основы понятия «уверенность» 11](#_Toc515051642)

[1.2 Уверенность в себе или личностная уверенность 15](#_Toc515051643)

[1.2.1 Поведенческий подход к рассмотрению уверенности в себе 16](#_Toc515051644)

[1.2.2 Экспрессивно-эмоциональный подход к рассмотрению 19](#_Toc515051645)

[уверенности в себе 19](#_Toc515051646)

[1.2.3 Личностный подход к рассмотрению 20](#_Toc515051647)

[уверенности в себе 20](#_Toc515051648)

[1.3 Уверенность в когнитивной психологии (ситуативная уверенность) 25](#_Toc515051649)

[ВЫВОДЫ 33](#_Toc515051650)

[ГЛАВА 2. Методы и организация исследования 35](#_Toc515051651)

[2.1 Цели и задачи исследования 35](#_Toc515051652)

[2.1 Описание выборки исследования 35](#_Toc515051653)

[2.2 Методы исследования 36](#_Toc515051654)

[2.3 Процедура исследования 43](#_Toc515051655)

[2.4 Математико-статистические методы обработки данных 44](#_Toc515051656)

[ГЛАВА 3. Эмпирическое исследование уверенности при принятии решения 45](#_Toc515051657)

[3.1. Описательные статистики психологических характеристик лиц, принимающих решения, показателей уверенности и характеристик решения 45](#_Toc515051658)

[3.1.1 Индивидуально-личностные особенности руководителей, принимающих решения 45](#_Toc515051659)

[3.1.2 Полученные показателей субъективной уверенности 55](#_Toc515051660)

[при принятии управленческих решения 55](#_Toc515051661)

[3.1.3 Показатели принятых руководителями управленческих решений 59](#_Toc515051662)

[3.2 Взаимосвязь индивидуально-психологических характеристик и личностной уверенности 61](#_Toc515051663)

[3.3 Взаимосвязь индивидуально-психологических характеристик и ситуативной уверенности 74](#_Toc515051664)

[3.3.1 Взаимосвязь психологических характеристик и показателей ситуативной уверенности в зависимости от характера решения 78](#_Toc515051665)

[3.3.1.1 Связь ситуативной уверенности с индивидуально-психологическими характеристиками в зависимости 78](#_Toc515051666)

[от решения «ремонт электровозов» 78](#_Toc515051667)

[3.3.1.2 Связь уверенности с индивидуально-психологическими характеристиками в зависимости от решения «ремонт инфраструктуры» 89](#_Toc515051668)

[ВЫВОДЫ 95](#_Toc515051669)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 97](#_Toc515051670)

[СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ 98](#_Toc515051671)

[ПРИЛОЖЕНИЕ А. Методики, применяемые в исследовании 106](#_Toc515051672)

[ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Протоколы результатов исследования 115](#_Toc515051673)

[ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Результаты статистической обработки данных 115](#_Toc515051674)

# ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время наблюдается сильное усложнение процесса принятия решений. Широкое распространение информационных технологий привело к переизбытку разнообразной информации, среди которой сложнее вычленить нужную для анализа. Это служит источником проблема нехватки времени. Людям часто необходимо быстро принимать решения в условиях растущей неопределенности, то есть в ситуациях, когда вероятность верного действия неизвестна или ее трудно установить. Это ведет к росту неуверенности, при этом сохраняется высокая степень ответственности за принятое решение. Ценой ошибки может стать репутация и сложности в профессиональной самореализации. Это ведет к росту оказываемых психологических нагрузок для людей, от которых современное общество требует активности, уверенного и решительного поведения. Уверенность как поведенческая характеристика находит свое отражение в моделях компетенций.

Определение психологических факторов уверенности может способствовать ее повышению у людей, принимающих решения, в том числе у руководителей. Лучшее понимание феномена уверенности, ее природы, связано с более эффективнее управлением и развитием уверенного поведения, ведущего к более успешному выполнению своей деятельности.

**Степень разработанности проблемы** феномен уверенности достаточно подробно рассматривается в отечественной и зарубежной литературе. Выделяются два основных вида уверенность – (личностная уверенность в себе) и ситуативная. При рассмотрении уверенности в себе описаны компоненты уверенности в себе, факторы, которые оказывают на нее влияние, а также выделены три подхода к ее рассмотрению. Работ, которые обобщают полученные при исследовании различных сторон уверенности достаточно мало. Что качается ситуативной уверенности, то она довольно широко изучена в рамках когнитивной психологии и психофизиологии на примере решения простых сенсорно-перцептивных задач. Работ, которые описывают ситуативную уверенность при принятии сложных решений практически нет, а работ по уверенности в управленческих решениях в области психологических наук обнаружено не было.

**Актуальность темы обусловлена** нехваткой подобных исследований по выявлению различных факторов как личной, так и ситуативной уверенности. Также в данной работе изучены разнообразные индивидуально-психологические переменные и их связь с уверенностью именно для рабочей ситуации, что является новшеством.

**Цель исследования:** выявление психологических факторов уверенности при принятии управленческих решений.

**Задачи исследования:**

1. Анализ отечественных и зарубежных литературных источников по теме уверенности, описание видов уверенности.

2. Определение основных предикторов уверенности на примере руководителей.

3. Проведение эмпирического исследования, позволяющего выявить психологические факторы, определяющие различную степень уверенности при принятии управленческих решений.

**Объект исследования:**

В исследовании приняли участие руководители структурных подразделений крупного транспортного холдинга (N = 525), проходившие курс бизнес-обучения.

**Предмет исследования**: уверенность при принятии управленческих решений.

**Гипотезы** **исследования:**

1. На уверенность в принятии решений оказывают влияние индивидуально - психологические факторы.

2. На уверенность в принятии решений влияет тип принимаемого решения.

3. На уверенность в принятии решений оказывают влияние контекстные характеристики работы.

**Методологическая основа исследования:**

- Понятие «самоэффективность» как синоним или компонент личностной уверенности (Ромек, 2000; Avey J.B., Luthans F., Jensen S.M., 2009; Bandura, 1977).

- Представления о процессе формирования личной уверенности в процессе приобретения разнообразного опыта и взаимодействия с другими людьми и о формировании ситуативной уверенности как результата когнитивной оценки доступной информации и самой ситуации (Вайнер, Высоцкий)

- Теории о компонентах личностной уверенности, среди которых самыми популярными являются: личностный, эмоциональный, когнитивный и поведенческий (Левитов Н.Д., 1964; Селиверстова, Крупнов, 2004; Селиверстова 2008; Серебрякова, 1955; Соловьева О.В., 2010; Ромек, 1997).

- Работы Четверикова А. А. и Одайника А.С., в которой представлено три разновидности теорий о соотношении решения и уверенности: теории дополнительной оценки, частичного доступа и косвенной оценки (Четвериков А. А., Одайник А. С., 2013, 2014).

**Методы исследования (адаптировать к себе):**

* общенаучные методы: анализ, сравнение, синтез, обобщение литературы по проблеме исследования;
* методы сбора информации: тестирование, опрос, моделирование;
* интерпретационные методы: сравнительный анализ;
* методы математической статистики: коэффициент линейной корреляции Пирсона, линейная множественная регрессия.

**Диагностические методики исследования:**

Для изучения личностных особенностей:

* Опросник «Интуиция и рациональность» (С. Эпстайна в адаптации О. В. Степаносовой, Т. В. Корниловой)
* Опросник «Эмоциональный Интеллект» (Д.В. Люсина)
* Опросник «Психологический капитал»

Для изучения характеристик рабочей ситуации:

* Опросник рабочих характеристик «Дизайн работы»
* Опросник «Изменения в работе»

Для изучения уверенности:

* Для диагностики уверенности в себе использована шкала «самоэффективность» опросника «Психологический капитал»
* Для диагностики уверенности в решении использован метод субъективного шкалирования уверенности, шкала шкала Лайкерта.

**Эмпирическая база исследования:** исследование было реализовано на платформе крупного транспортного предприятия. Выборку составили руководители различных отделов данной организации, принявшие добровольное участие в исследовании. Общее количество участников составляет 525 человек, возраст варьируется от 26 до 56 лет.

**Научная новизна** заключается в том, что в данном исследовании были изучены различные психологические факторы личной и ситуативной уверенности. Были выявлены особенности взаимосвязи уверенности и решений, уверенности и индивидуально-психологических характеристик в зависимости от характера принятого управленческого решения.

**Практическая значимость результатов** **исследования.**

Работа может быть интересна лицам, которым важно оперативно принимать ответственные решения (руководителям, бизнесменам, врачам, юристам, аналитикам).

Полученные данные могут быть применены для управления личностной и ситуативной уверенностью в управленческих решениях. Влияя на индивидуально-психологические характеристик работника и характеристики решения, можно изменять уверенность. Принятие верного решения и высокая степень уверенности в нем способствуют более успешной его реализации. Уверенное поведение руководителя является важным условием доверия к нему его начальника, коллег и подчиненных. Еще одной областью применения может стать психологический отбор руководителей по способствующим уверенности психологическим факторам и их развитие. Результаты могут способствовать лучшему пониманию механизма принятия решения; их можно внести в образовательные программы для студентов по темам: «Принятие решений» и «Уверенность».

**Структура и объем работы:**

Диссертация работа состоит из введения, 3 глав, заключения и общих выводов, списка литературы, (в котором 79 источников, из которых 40 источников на русском языке и 39 на иностранном) и приложения. Всего 121 страниц машинописного текста. Использовано 11 рисунков и 20 таблиц.

**ГЛАВА 1. Теоретические представления об уверенности**

* 1. **Теоретические основы понятия «уверенность»**

Процесс принятия решений является связанным с такой характеристикой, как уверенность или неуверенность индивида, которая выражается в убежденности или сомнении человека в верности совершенного решения. Уверенность ведет к воплощению или реализации решения, а неуверенность способствует дополнительной проверке, увеличивая длительность процесса поиска решения (Ильин, 2009).

Впервые понятие «уверенность» упоминается в рамках психофизиологии, в трудах у К. Пирса (Peirce, Jastrow, 1884). В его понимании уверенность является ответом о сходстве или разнице ощущений, который возникает в качестве вероятностного и вторичного ощущения после ощущения интенсивности раздражителя. Как можно отметить, именно с этого момента уверенность понимается как вероятностная и возникающая после ответа на основную задачу.

В настоящее время единого понимания термина «уверенность» не существует. Еще в конце 1980-х в результате проведения контент-анализа было обнаружено более двухсот определений (Зиновьева И.Л., 1989). Есть несколько причин такого разнообразия. В частности, в психологии сложность заключается в том, что составляющие этого феномена изучаются независимо друг от друга; очень мало исследований, делающих попытку всестороннего и комплексного анализа уверенности, что делает затруднительным существование единственного определения уверенности и единой концепции.

Что касается первых работ по теме уверенности в отечественной психологии, то до начала 21 века тема уверенности главным образом развивалась в рамках педагогики, в которой проводилось изучение связи уверенности различных категорий учащихся в своих знаниях и их реальной успеваемости.

Затем в России произошел рост интереса к изучению уверенности как важного компонента в понимании принятия решений. Тема стала носить междисциплинарный характер, изучаться и рассматриваться в психологии, философии, экономии, политологии и тех сферах, в которых важен процесс прогнозирования итогового решения. Это связано с тем, что постепенно в мире увеличилось психологическое давление, возросли неопределённость и количество необходимой для анализа информации. Ответственность за принятое решение и уверенность в нем оказывают влияние на репутацию людей, работающих в сложных профессиях, например, аналитиков, врачей, психологов, руководителей, юристов. Если человек уверен в своей точки зрения, которая окажется в последствии неверной, то ему могут меньше доверять как профессионалу. В обратной ситуации, когда у человека нет уверенности в правильности решения, ему может быть сложнее его реализовать и привлечь к реализации других людей.

В зарубежной и отечественной литературе существует достаточное разнообразие понятий термина «уверенность» в психологии, психофизиологии, кибернетике, математической статистике и других областях. Отсутствие единого термина и неоднозначность трактования часто связывают с многоуровневостью данного конструкта. Есть различные теоретические концепции, раскрывающие неоднородность уверенности.

Самыми популярными на настоящий момент являются два подхода к пониманию и исследованию субъективной уверенности – уверенности в себе и уверенности в правильности суждений, то есть ее можно условно разделить на личностную и ситуативную.

Личностная, или уверенность в себе, изучается с помощью различных опросников. Ситуативная, или уверенность в правильности собственных суждений в конкретных ситуациях, широко рассматривается в рамках когнитивной психологии на примере задач порогового различения или проверки общей осведомленности.

Есть различие в понимании личностной и ситуативной уверенности разными специалистами. Обратимся к первым по времени возникновения точкам зрения.

Согласно позиции И. В. Вайнера, главным основанием для разделения уверенности на 2 вида служили разные механизмы ее формирования, между которыми нельзя провести четкую линейную связь. Важно отметить, что И. В. Вайнер способствовал переосмыслению понятия «уверенность», определив ее, как психологическую характеристику, отражающую отношение субъекта к неопределенности.

Личностная уверенность является устойчивым конструктом, развивающимся под воздействием приобретения различного опыта, а также анализа человеком совокупности актов успешного взаимодействия с различными ситуациями. Эта совокупность включает в себя достаточно устойчивые во времени компоненты: определенные отношения, конкретные типы реагирования, ожидания, Я-схему. Представление об этих составляющих формирует у каждого субъекта личностную уверенность как переживание своей эффективности.

С другой стороны, в конкретных ситуациях относительно независимо происходит образование наличной или субъективной уверенности, связанной с результатом взаимодействия индивида и среды. Если готовый и проверенный способ взаимодействия не обнаружен, то на поведение сильно начинает влиять сама ситуация, а также когнитивные процессы оценки доступной информации. Таким образом, не апробированные способы поведения и отношения являются изменяемым потенциалом, который может переходить в устойчивые компоненты, влияющие на личностную уверенность.

Подводя итог, опыт и отношение являются субъективным фоном, оказывающим влияние на уверенность (Вайнер И.В. 1990).

Поскольку, по результатам исследований, связь между компонентами нелинейна, мы можем увидеть сочетание высокой личной уверенности и с низкой, и с высокой ситуативной. Ситуативная уверенность связана с убежденностью в правильности поступающей информации, а не в своих результатах, в то время как эффективность в решении понимается как устойчивое следование определенной стратегии. Именно поэтому у И.В. Вайнера для наилучшей эффективности в решении психофизиологических задач, являющихся простыми, рекомендуется наличие высокой личностной и низкой ситуативной уверенности. (Вайнер И.В. 1990).

В современных исследованиях идею о двух основных разновидностях уверенности продолжают активно развивать такие исследователи, как В. Б. Высоцкий, И. Г. Скотникова и Е. В. Головина. Стоит отметить, что это разделение уверенности было обосновано не только теоретическим путем, но и подтверждено полученными в ходе экспериментов данными. Установлено, что уверенность в себе и личностная уверенность определяются различными наборами когнитивных стилей (Головина, 2003). Е. В. Головиной были обнаружены различные взаимосвязи уверенности в решении и личной уверенности в зависимости от типа задачи. В задачах на общую осведомленность эти два вида уверенности оказались положительно связанными, а при решении сенсорных задач такой связи не было выявлено (Головина, 2007).

И. Г. Скотниковой и Е. В. Головиной было отмечено, что уверенность в достоверности решения когнитивных задач была исследована на двух уровнях. Первый из них, сенсорно-перцептивный, широко представлен на примере решения психофизиологических задач на различение стимула. Люди с высокими показателями уверенности в сенсорных впечатлениях характеризуются импульсивностью, быстрой обучаемостью, склонностью выявлять в объектах больше различия, чем сходства. Второй уровень, получивший название «уровень знаний», проявляется при решении задач на общую осведомленность. Уверенные в знаниях люди способны успешно преобразовывать ситуацию, чаще выявляют сходство, чем различие и осуществляют группировку объектов, основываясь на четких критериях с высокой степенью обобщенности.

Уверенность в себе имеет положительную связь с уверенностью в знаниях и не связана непосредственно с уверенностью на сенсорно-перцептивном уровне. Уверенность в себе имеет положительную связь с поленазависимостью, мобильностью и рефлективностью, что в настоящей работе будет рассмотрено подробнее далее (Головина, Скотникова, 2010).

Постепенно функции уверенности расширялись. Уверенность в суждениях связана не только с принятием решений, но и выполняет когнитивную роль – в ходе переработки информации есть переживание по поводу своих выборов, знаний (Ромек, 1997). С одной стороны, это может приводить к повышению точности решения, с другой стороны – мешает обнаружению ошибок в решении. Тем самым, уверенность в суждениях или ситуативная уверенность многофункциональна (Канеман, 2005).

* 1. **Уверенность в себе или личностная уверенность**

Уверенность как черту личности рассматривают такие авторы, как Селиверстова М.А., Крупнов Д.А., Вайнер Б., Ромек В.Г. и др. Стоит отметить, что она может быть описана в связи с тревожностью и агрессивностью. В таком случае, определение личностной уверенности может являться неким средним звеном между понятиями агрессивности, тревожности и неуверенностью. В нашей работе уверенность, агрессия и тревожность будут пониматься как разные понятия.

На сегодняшний день нет единого понимания термина «уверенность в себе». Она понимается как интегральное свойство личности (Селиверстова, 2007), волевое качество (Рудик и Щербаков), личностная характеристика, стабильная в течение времени (Бандура, 1977), имеющая определенную структуру и компоненты (Крупнов, Селиверстова, Бойко, Ромек). В формировании уверенности важную роли играют свойства нервной системы (Вольпе, Сальтер), «Я-схемы» (Вайнер), процессы научения и воспитания (Лазарус Бандура), темпераментные особенности и когнитивные стили (Гововина Е.В., 2010; Головина 2003), прошлый опыт человека (Бандура, Вольпе) и оценка от значимых людей (Ромек, Лазарус). Отношение человека к неопределенности также является фактором уверенности. Иногда выделяется обучаемость: чем больше обучаем человек, тем адекватнее он оценивает свою уверенность во время выполнения простых задач.

В психологическом словаре Уверенность в себе – «переживание человеком своих возможностей как адекватных тем задачам, которые перед ним стоят в жизни, так и тем, которые он ставит перед собой» (Психологич. Словарь, 1999 с. 388).

Понятие «уверенность в себе» впервые появилось в психологии в 40-х гг. XX века. Начиная с того времени, как была обнаружена корреляция между степенью уверенности и неврозами, отечественные и зарубежные клиники неврозов стали основной площадкой для понимания причин неуверенного поведения и поиска способов развития уверенности [Ромек, 1996, Salter A, 2002].

Первоначальные исследования по теме уверенности говорили о том, что ключевыми объективными факторами формирования уверенности являются количество информации, трудность задачи, вид сигнала, прошлый опыт – верный или ошибочный. Среди субъективных выделялись уровень притязаний, борьба мотивов, ответственность. Отмечалось, что количество факторов зависит от специфики выполняемой деятельности и профессиональных возможностей (Наговец Л. Ю., 2012).

**1.2.1 Поведенческий подход к рассмотрению уверенности в себе**

Тема уверенности разрабатывается в рамках нескольких основных подходах.

Селиверстова М. А., Крупнов Д. А, Бойко З. В. выделяют три основных подхода к исследованию темы уверенности, которые являются самыми разработанными. Это поведенческий, эмоционально-экспрессивный и личностный [Селиверстова М.А., Крупнов Д.А, 2004. Бойко, 2009].

Первый подход, **поведенческий или ситуативный**, базируется на исследовании недочетов способов поведения, влияющих на реальное поведение человека. Выделяется понятие «неуверенность», проявляющаяся на всех этапах достижения цели, от постановки цели до реализации и оценки результата [Ромек, 1996]. К этому направлению принадлежат работы В. Вендландт и В. Хеферт, А. Лазаруса, А. Бандуры.

Представители данного направления, В. Вендландт и В. Хеферт определяют различные причины возникновения неуверенного поведения, которое может появляться вследствие нарушения привычного хода деятельности или при возникновении неожиданных событиях, когда нужно менять планы и перестраиваться. Среди факторов, влияющих на возникновение неуверенного поведения, отмечены: недостаточно ясная формулировка цели, некорректные или неполные планы действий, неверное представление о желаемом результате, нереалистичные уровень притязаний, неточное изменение планов на основе предшествующего опыта, игнорирование позитивного итога как способа подкрепления (Ромек, 1997).

Одной из первых в рамках поведенческого подхода стала концепция Арнольда Лазаруса, который определял причины неуверенного человека как человека, у которого нет неотъемлемых от уверенности навыков. Недостающих элементы поведения можно сформировать, чем более разнообразным является поведение человека, тем ему будет легче адаптироваться к различным ситуациям. Кроме непосредственного описания навыков, А. Лазарусом они были сгруппированы в 4 основные категории. Во-первых, уверенный человек умеет явно говорить о своих потребностях и желаниях, во-вторых, способен в разговоре выражать негативные и позитивные чувства, в-третьих, устанавливать взаимодействие, в том числе начинать и завершать разговор с другими людьми, и, в-четвертых, способен отказывать, говорить слово «Нет». Уверенность в себе понималась как привычка к эмоциональной свободе (Лазарус, 1966, 2003).

В рамках поведенческого или ситуативного подхода подробнее остановимся на рассмотрении термина «самоэффективность». Понятие самоэффективность было впервые разобрано в теории социального научения А. Бандуры и понималось им как способность человека верить в свои действия, необходимые для решения предполагаемых ситуаций, и в соответствии с этим выстраивать свое поведение (Bandura, 1977). Самоэффективность определяется А. Бандурой как основа уверенности (Bandura, 1997). Негативные оценки со стороны окружающих способствуют недостатку веры в собственную эффективность и связаны с развитием низкой самоэффективности. Если самоэффективность низкая, то человек малоактивен, у него падает мотивация и результативность, наблюдается отсутствие веры в собственные способности. Поэтому было заключено и подтверждено, что на уверенность влияют самооценка и межличностные отношения (Ромек, 2000). Осознаваемая самоэффективность, являясь когнитивной, положительно влияет на его мотивацию и производительность (Bandura, 2003).

Важно отметить, что самоэффективность понимается по-разному, иногда как синонимом уверенности, иногда как ее фактор (Bandura, 1977) или когнитивная составляющая (Ромек, 2000). Поскольку самоэффективность развивается в ходе социализации (Bandura, 1977, 97), она является культурно обусловленной и к ней по-разному относятся, что было подтверждено исследованиями (Yamaguchi, 2005)

Самоэффективность входит в структуру психологического капитала, который определяется как психологическое состояние развитие. Кроме самоэффективности, в него входят: оптимизм, психологическая устойчивость, самооценка и жизнестойкость (Avey J.B., Luthans F., Jensen S.M., 2009). Самоэффективность трактуется как уверенность взять на себя ответственность и приложить необходимые усилия, чтобы преуспеть в сложных задачах. Самоэффективность также является убеждением или верой человека в собственные способности мобилизовать силы, когнитивные ресурсы и действия, необходимые для успешного выполнения конкретной задачи с заданном контексте (Stajkovic, Luthans, 1998, р. 66). Люди, у которых выше показатели эффективности, прилагают усилия для достижения целей, которые они считают достижимыми (Avey J. B, 2011).

**1.2.2 Экспрессивно-эмоциональный подход к рассмотрению**

**уверенности в себе**

Помимо поведенческого механизма, уверенность или неуверенность могут возникнуть под влиянием эмоций, поэтому выделяется третий подход - **эмоционально-экспрессивный**, связанный с невербальными проявлениями уверенности [Ромек, 1996; Бойко 2009]. А. Сальтер и Дж. Вольпе являются его наиболее известными представителями.

В области психотерапии одним из первых исследователей уверенности в себе является А. Сальтер, который, основываясь на открытиях И.П. Павлова и концепции бихевиоризма, описал механизм формирования неуверенности. По его мнению, доминирования процессов торможения над процессами возбуждения постепенно ведет к развитию личности, не способной на открытое поведение и спонтанное выражение эмоций. Такое торможение подкрепляется наказаниями человека в ходе научение за нежелательное поведение, связанного с процессами возбуждения. У неуверенного человека есть трудности в межличностном общении и самовыражении. Используя накормленный в ходе многолетней работы с неуверенными людьми опыт, А. Сальтер выделил шесть проявлений уверенной личности, такие как эмоциональная речь, наличие в речи и поведении экспрессивности и конгруэнтности, способность противостоять, нежелание использовать неопределенные формулировки, отсутствие заниженной оценки своих личностных или физических качеств, умение импровизировать (Salter A., 2002).

Сторонником эмоционально-экспрессивного подхода также является Дж. Вольпе, ученик А. Сальтера, подробно описавший явление социального страха в различных его проявлениях. Уже после первого возникновения социального страха человек начинает соотносить его с конкретными ситуациями. Он может понижать вероятность успеха, а возникающие неудачи будут способствовать большему страху, т.е. он сам себя подкрепляет. Социальная активность подавляется, а социальный страх и выученное социальное поведение овладевают человеком и начинают распространятся на аналогичные и даже смежные ситуации. В конечном итоге формируется неуверенность. Уверенность в себе Дж. Вольпе определял как открытость в межличностных отношениях, связанную со способностью выражать искренние эмоции, мысли, не подавляемые тревогой [Wolpe, 1958].

Кроме социального страха, в формировании уверенности могут принимать участие феномен «выученной беспомощности» (Seligman M, 1975). Выученная беспомощность может возникнуть, если ребенок получает от взрослых только негативную обратную связь или его действия остаются без отклика, а также вследствие неподконтрольных травмирующих событий (Циринг, 2005).

**1.2.3 Личностный подход к рассмотрению**

**уверенности в себе**

Одним из самых популярных направлений рассмотрения уверенности в себе является третье направление, **личностный** подход, который заключается в том, что факторами уверенности являются личностные качества человека. Такого подхода придерживались А.И. Крупнов, В.Г. Ромек, В.Б Высотский, П.А. Рудик, И.В. Вайнер и др. В результате изучения, факторами формирования уверенности стали выделять самооценку, установки и обратную связь от значимых людей, положительный опыт, оценку своих возможностей. Механизм становления неуверенности может быть следующим: низкая самооценка и негативная обратная связь препятствует уверенному поведению индивида, вследствие чего развивается неуверенность личности, ограничивающая активность.

В отечественной психологии тема уверенности в себе стала развиваться с 1950-х годов, к 1980-му ее изучение приобрело междисциплинарный характер, затронув те области науки, в которых важно прогнозирование.

В 1950-х одни из самых первых исследований были проведены Е.А. Серебряковой, а именно было рассмотрено формирование уверенности в себе у школьников. Уверенность определилась как черта характера, лежащая в основе способности человека адекватно оценивать свои возможности и соотносить их с ограничениями окружающего мира. Ее выраженность зависит от самооценки, при этом на решение оказывает негативное влияние как неуверенность, так и самоуверенность. Механизм ее формирования связан с получением положительного опыта. После своего формирования, она позитивно влияет на успешность решения задач, при этом не только ранее освоенных, но и новых для человека. (Серебрякова Е.А, 1955).

И. В. Вайнером было приято решение о разделении уверенности на две составляющие. Он утверждал, что субъективная уверенность - это сложное образование, которое состоит из личностной уверенности и общей ситуативной уверенности. Личностная уверенность связана с характером, тревожностью и мотивацией достижения, а ситуативная является продуктом общей оценки наличной ситуации (Вайнер И.В. 1990).

По мнению большинства других исследователей, в том числе В.Б. Высоцкого, личностная уверенность - производная от ситуационной, формируется благодаря обобщенному опыту участия субъекта в конкретных ситуациях. По результатам его эмпирических данных можно отследить, что уверенность в верности решения мыслительных задач определяется не точностью полученного результата, а субъективной уверенностью в себе как свойстве личности (Высоцкий, 2002).

В ходе конкретизации и расширения понимания феномена уверенности после описания характеристик неуверенности часто создавались модели поведения неуверенного человека.

Одна из таких моделей была разработана Райнером Зигмундом. В данной концепции важнейшая роли в уверенном поведении отведена самооценке. Ученым был предложен процесс формирования неуверенности. Если деятельность человека была неуспешной, то вследствие действия социального страха у людей образуются и захватывают их внимание негативные установки и отрицательные самовербализации, влияющие на реальное поведение и ограничивающие проявления уверенности. Переживание неуспеха закрепляется, постепенно человек начинает в большинстве случаев относиться к своим возможностям, достижениям и к самому себе с недоверием. Неуверенное поведение определяется несколькими чертами: неясные формулировки намерений, неполный план действий, негативная оценка достигнутого (Ромек 1997).

По итогам наработанного предыдущими исследователями материала стали повалятся целые концепции уверенности, в которых ставились попытки всесторонне описать этот феномен.

В. Г. Ромек понимал уверенность как стабильное свойство личности, заключающееся в принятие себя, в частности, своих действий, решений, навыков как правильных. В структуре уверенности им было выделено три компонента. Первым из них является ядро – самоэффективность, означающая обобщенную позитивную оценку собственных возможностей как достаточных для реализации важных замыслов и потребностей. Остальными составляющими уверенности стали эмоциональная и поведенческая. Уверенный в себе человек отличается социальной смелостью в планировании и инициативностью при достижении поставленных целей. Было обнаружено, что при развитии уверенности важен не объективный опыт субъекта, а субъективная оценка собственных достижений и мнения значимых людей (Ромек, 1997).

Есть и иная точка зрения рассмотрения уверенности.

В рамках спортивной психологии феномен уверенности в себе П. А. Рудик и Е. П. Щербаков рассматривали как общее для любого вида спорта волевое качество (Ильин Е.П., 2009).

П. А. Рудик утверждал, что спортивная деятельность не может быть успешной без постоянной уверенности в себе и своих способностях (Рудик П. А., 1976), что было подтверждено в дальнейших исследованиях (Никитина О.С., 1981). Стоит отметить, что в одном из своих последних исследований Ромек В.Г. также подтвердил позитивную связь между уверенностью и мастерством спортсмена (Ромек, 2011).

Е. П. Щербаковым было выдвинуто предположение, что уверенность как волевое состояние связана с самооценкой. Связь между уверенностью в ситуациях и уверенностью как свойством личности следующая: личностная уверенность возникает благодаря переживанию уверенности в похожих и повторяющихся условиях. Свойства и качества уверенности (Щербаков Е. П. 1981).

В результате проведенных в рамках трех основных подходов исследований, к 1970-му сформировалось устойчивое мнение о комплексности феномена уверенности. Уверенность включает в себя различные составляющие, в том числе, поведенческую, когнитивную, эмоциональную и самооценочную (Соловьева О.В., 2010).

Одним из первых составляющие компоненты уверенности в себе выделил Н. Д. Левитов: волевой, эмоциональный и, наконец, познавательный. Она необходима для настойчивого и успешного преодоления трудностей, имеет эмоциональную окраску – чувство бодрости и жизнерадостности, и способствует более четкому пониманию задачи и способов ее достижения и интуитивному предвидению успеха (Левитов Н.Д., 1964, с. 169).

Остановимся на рассмотрении самой популярной и универсальной классификации структурных компонентов уверенности.

Первый компонент, личностный компонент, характеризуется самоуважением, которое определяет отношение человека к самому себе как к способному, достойному и преуспевающему. Этот компонент также связан с высоким показателем самооценки, что способствует большей степени самоудовлетворенности. Важно отметить, что личностный компонент связан с адекватной оценкой своих способностей, понимание своих сильных сторон, зон развития и желание быть самодостаточным (Серебрякова, 1955).

Второй компонент, когнитивный, связан с пониманием своих способностей и верой в свои возможности и эффективность, включает в себя понимание пользы уверенности в поведении, как ее можно использовать для достижения результата. Этот компонент может быть назван понятием А. Бандуры «самоэффективность», которая среди прочего отражает уверенность человека в возможности достижения запланированного и способность для этого верно выстроить свое поведение (Ромек, 1997).

В рамках исследования когнитивного компонента рассматривается феномены «неадекватности» уверенности, а именно сверхуверенность и неуверенность. Первый феномен, сверхуверенность, предполагает уверенность человека в большей правильности решения, чем это есть в действительности (Высоцкий Б.В., 2002). Понятие «сверхуверенность» было введено при исследовании меры реалистичности уверенности в 1960-е, оно было связано с переоценкой итогов проведенной работы (Adams, P. A., Adams, J., 1960). Приблизительно в этот же период времени описывается и обратный эффект, названный неуверенностью, связанная с заниженной оценкой своего результата, недооценкой своих способностей.

Третий компонент, эмоциональный, определяет преобладающий эмоциональный фон во время проявлений уверенности. Уверенное поведение предполагает смелое выстраивание социальных контактов и позитивный эмоциональный фон, в котором преобладают эмоции радости, восхищения. Эмоциональный компонент уверенности также связан со способностью сохранять спокойствие в напряженных ситуациях и самоконтролем. Неуверенное поведение характеризуется выраженность социальных страхов, преобладанием негативных эмоций страха, волнения, беспокойства (Ромек, 1997). Эмоциональный компонент рассмотрен и в зарубежной психологии, например, в работах Koivula, N., Hassmén, P. and Fallby, J. (2002).

Четвертый и последний в данной классификации компонент уверенности, поведенческий, является связующим звеном между личностным, когнитивным и эмоциональным компонентами. Он выражается в особенностях поведения людей с различной степенью уверенности, проявляясь на этапе реализации действия. Уверенный человек в своем поведении проявляет больше инициативности, обладает и демонстрирует навыки уверенного поведения. Изучение данного компонента способствует разработке техник уверенного поведения.

Сложность в окончательной систематизации компонентов уверенности заключается в том, что все компоненты часто исследуют изолированно, не проводя связи между ними и не обобщая опыт нескольких исследователей. Есть небольшое количество работ, в которых объединяются все компоненты и делается попытка целостного описания феномена уверенности в себе.

Среди современных работ по комплектному описанию уверенности можно отметить работы А. И. Крупнова, в которых описана теория системно-функциональной организации черт личности (Крупнов, 2006). Уверенность им понимается «как интегральное, базовое свойство личности, составляющее основание для развития других новых качеств» (Крупнов, 2006 С. 63). Она включает в себя восемь составляющих: когнитивный, эмоциональный, динамический, мотивационный, продуктивный, регуляторный, установочно-целевой и рефлексивно-оценочный (Селиверстова, Крупнов, 2004, Селиверстова 2008).

**1.3 Уверенность в когнитивной психологии (ситуативная уверенность)**

По результатам уже проведенных исследований не существует систематических подтверждений связи субъективной уверенности с уровнем информированности и реальными навыками, в разных видах деятельности результаты были отличающимися. Это привело к мнению, что нужно исследовать уверенность в различных ситуациях.

Уже к началу двадцатого века были определены главные эффекты ситуативной уверенности и ее связь с точностью и скоростью появления решения.

Еще в 1970-е при изучении связи уверенности и эффективности вследствие полученных неоднородных и противоречивых результатов было выявлено, что уверенность больше связана не с реальным исполнением, а с тем, как индивид субъективно оценивает свой результат **(Armelius**, **K** 1979**).**

Вначале в ходе психофизиологических исследований было установлено, что чем точнее решение человека и чем он более уверен в нем, тем короче время реакции. При дальнейшем изучении обнаружилось, что при отсутствии установленного лимита на время взаимосвязь между временем и уверенностью обратная (Petrusic, Baranski, 1998). При условии регулирования времени решения задачи экспериментатором точность и уверенность растут вместе с увеличением времени предъявления стимульного материала. Если длительность регулировалась испытуемым, то показатели точности и уверенности были ниже (Vickers, Lee, 1998).

Начиная с середины XX века, уверенность стали более активно рассматривать в области когнитивной психологии. Это связано с тем, что стали популярны когнитивные модели принятия решений, в том числе такие, в которых использовался и изучался вероятностный подход. Вначале уверенность была дополнительной переменной, впоследствии стали рассматривать ее эффекты на принятие решения. Были введены понятия «сверхуверенность», «недостаточная уверенность», рассматривалась ее взаимосвязь с точностью и временем решения.

Рассмотрение уверенности в когнитивной психологи начинается с изучения самого процесса субъективной оценки эффективности решения когнитивных задач. Человек умеет давать оценку своей собственной эффективности в различных задачах, однако, эти оценки не тождественны реальным показателям результата. Эти процессы оценки знания о знании названы метаоценками или метознанием. Отдельным видом оценки эффективности является уверенность в суждении или ответе (Головина; Скотникова И.Г, 2005; Четвериков А. А., Одайник А. С. , 2013).

Основываясь на анализе А. А. Четверикова и А. С. Одайника (Четвериков А. А., Одайник А. С. , 2013, 2014), в настоящее время могут быть выделены три основных класса моделей метаоценки: теории дополнительной оценки, частичного доступа и косвенной оценки. Несмотря на условность разделения, изучения трех классов позволяет увидеть эволюцию к изучению данной тему, сильные и слабые стороны теорий.

**Теории дополнительной оценки** делают предположение, что оценка эффективности решения строится на той же информации, на основании которой вырабатывается решение. Различие между формулировкой решения и оценкой уверенности в количестве градаций в ответе – в последнем случае их больше. Основной отличие между теориями данного направления в том, как именно информация проходит анализ.

Так, к теориям дополнительной оценки относятся две модели (Р. Одли и Д. Викерса), внимание в которых обращено на изучение степень неопределенности, присутствующей в процессе выработки решения. Это неопределенность является оценкой уверенности.

Согласно предложенной Р. Одли в 1960-х модель серий, уверенность основывается на накопленной информации. В ней также говориться о том, что процесс принятия решения заключается в постепенном накоплении информации, подтверждающей какое-то одно предположение, а в конечном итоге принимается такое решение, для которого быстрее был достигнут информационный порог. В данной модели уверенность рассматривалась как функция от сенсорного суждения, показывающая степень неопределенности, зависящая от всех ответов в серии проб. Если принимаемые решения повторялись несколько раз, то уверенность выше, чем в случаи принятия различных ответов на протяжении серии (Audley, 1960).

Согласно модели аккумулятора, предложенной Д. Викерсом, неопределенность зависит от итогового соотношения плюсов и минусов принятия решения. Решение принимается, когда количество плюсов в его пользу достигает определённого значения (Vickers D, 2003)

Еще одна интерпретация теории дополнительной оценки, оценка уверенности и выбор решение происходят не одновременно и основаны на разной информации. Уверенность частично может возникать после принятого решения. Процесс накопления доказательств решения после самого выбора замедляется относительно процесса до выбора, но не останавливается, поэтому уверенность основывается на большем количестве информации. В рамках такого подхода было описано, что для более уверенного решения важным условием является предоставление человеку достаточного количества времени. Что касается дополнения модели аккумулятора, у людей была выявлена особенность переоценивать свои собственные доказательства, что увеличивает субъективный фактор решения (Yu S., Pleskac T., 2015, Kvam P.D., Pleskac T.J, 2016).

Важно отметить, что уверенность, как и сам выбор, могут видоизменяться и подвергаться пересмотру после получение дополнительных доказательств, которые были выявлены не сразу из-за задержки в обработке информации. Этим объясняется несоответствие между предоставленной человеку, принимающему решение информацией и фактически используемой для решения информацией. Это ведет к тому, что уверенность в какой-либо ситуации можно измерять несколько раз для лучшего понимания механизма принятия решения (Van den Berg R.1., Anandalingam K.1., 2016) .

Чтобы принять верное решение в условиях неопределенности, люди могут следовать стратегии сравнения риска и вознаграждения. Остается вопросом, как именно люди узнаю взаимоотношение между этими двумя компонентами и как это влияет на решение. На материале азартных игр было установлено, что люди могут изучать отношения риска и вознаграждения при помощи рассмотрения влияния на окружающую среду выбора с положительной, отрицательной связью между риском и вознаграждением или при отсутствии связи между ними. Так, участники исследования, которые рисковали и проигрывали, предпочитали в следующий раз выбирать менее доходный вариант, в котором они уверены, чем более высокий доход. (Leuker C., 2018)

Из наиболее поздних интерпретаций теорий частичного доступа можно выделить работы Ratcliff, Roger, and Jeffrey J. Starns, которые продолжили расширять понятие аккумулятора и говорили о различных алгоритмах принятия решений. Авторы подчеркивали важность изучения уверенности на примере задач с множественным выбором, поскольку при изучении задач только с двумя альтернативными ответами аккумулятор невозможно описать во всей его полноте. Алгоритмы будут различными в зависимости от того, являются ли доказательства для одной альтернативы доказательствами против другой альтернативы, подавляет ли более сильная альтернатива более слабую, мешая разобраться в преимуществах последней, является ли приводящее к решению последнее доказательство абсолютным или относительным и могут ли данные в аккумуляторе упасть ниже нуля. Всего выделились 4 алгоритм: линейный независимый алгоритм, независимый алгоритм с распадом, конкурирующий алгоритм и максимально противоположный следующему алгоритму (2013) (Busemeyer, 2004).

В рамках данных теорий было обнаружено определенное влияние когнитивных стилей на уверенность.

Для стиля "Импульсивность - Рефлективность" характерно, что медленные и точные люди адекватнее дают себе обратную связь по результатам своей сенсорной деятельности, чем медленные и неточные или быстрые и точные. Люди, у которых больше выражена быстрота и точность в когнитивном стиле, склонны откидывать на начальном этапе решения менее подходящие варианты, анализируя минимальный объем вариантов. В это же время, медленные и точные будут долго и тщательно разбираться во всех вариациях для выбора наилучшей, поэтому и уверенность будет дана адекватнее решению.

Для такого стиля, как «Поле(не)зависимость» поленезависимые испытуемые давали более точные оценки уверенности в связи с итоговым решением, чем фиксированные полезависимые (Головина Е.В., 2003).

Резюмируя понимание теорий дополнительной оценки, они предлагают простое объяснение – поскольку решение и уверенность основываются на одинаковой информации, именно поэтому они связаны между собой. Верное решение должно быть связано с высокой уверенностью. Она не рассматривает такие феномены, как «на кончике языка», не дает понимания, почему иногда люди с уверенностью дают неправильные ответы, а также в ней не рассматривается влияние дополнительных переменных на уверенность и решение по-отдельности.

**Теории частичного доступа.** В данных моделях принято полагать, что, несмотря на невозможность получения всей необходимой информации о правильности решения на этапе его принятия, к некоторым элементам информации у человека есть доступ.

Примером теории частичного доступа можно считать экономическую модель принятия решения Д. Канемана, в которой выделены отдельно две разновидности уверенности. Первая, выведенная, базируется на собственных знаниях испытуемого. Вторая, непосредственная, опирается на процесс непосредственной стимуляции. Важно отметить, что в данной концепции уверенность является метакогнитивным процессом, выполняющим функцию контроля над суждениями, способствует повышению правильности ответов и мешает обнаружить человеку собственные ошибки. Уверенность в принимаемом решении основана на информации, накопленной в ходе формирования прошлого опыта, и во время решения непосредственной задачи, оцениваемой как связанная с решением. Такая информация увеличивает степень уверенности (Канеман и др., 2005).

Преимущество модели частичного доступа над дополнительной оценкой заключается в следующем: могут быть объяснены рассогласования между эффективностью решений и степенью уверенности в них, поскольку человек при использовании различных приемов может лучше понять ситуацию и воспроизвести решение, однако, может и не привести к подобному эффекту.

Однако, бывают ситуации, в которых на решение влияют факторы, не влияющие на уверенность. Данные теории не могут объяснить такие случаи, в чем заключается их основной недостаток.

**Теории косвенной оценки**. В данном типе теорий есть предположение, что уверенность как предположение о вероятности получения верного ответа может быть основана на анализе косвенной информации, которая напрямую не связана с характером принимаемого решения. Одной из самым популярных для рассмотрения проблем является соотношение уверенности и решения, а также соответствие уверенности правильности принятого решения (Шендяпин В.М., 2008). В данном типе теорий есть объяснение уверенных ложных решений, поскольку опора на косвенную информацию может быть не всегда эффективной. Теории косвенной оценки рассматривают правила, схемы или эвристики, которые могут использоваться человеком, чтобы оценить свою эффективность.

К данной теории относится изучение «феномена на кончике языка», при котором испытуемый уверен, что он знает ответ, но воспроизвести его не может, в памяти проявляются только некоторые элементы ответа на задачу (Schwartz B. L., 2001). Тем самым, появляется рассогласование между уверенностью и решением – человек уверен, но готовое решение отсутствует.

Также к теориям косвенной оценки могут быть отнесены исследования А. Кориата. Например, им была описана важность рассмотрения коллективного фактора, влияющего на принятие решения. Особенности поведения человека, например, насколько он конформен или следует за мнением лидера группы, влияют на итоговое решение и степень уверенности в нем. В повседневной жизни человек может быть сильно уверен в общепринятой неверной информации, но менее уверен при выдвижении оппозиционного мнения, которое может оказаться верным (Koriat A., 2011).

В настоящее время дискуссионным является вопрос, когда именно возникает субъективная оценка уверенности. В сенсорно-перцептивных задачах это зависит от требований: если задачу нужно выполнить точно, то формирование уверенности наблюдается во время решения задачи, если важна быстрота – то только после готового решения (Baranski J.V., Petrusic W.M., 1998).

Когда люди выполняют задание не индивидуально, а в социальных группах, они общаются, находятся под влиянием мнений соседей и могут адаптировать свои мнения под мнение группы. Поэтому показатель уверенности начинает зависеть не только от индивидуальной степени уверенности, но и от окружающих людей (Zhang, YunHong, QiPeng, 2018).

Среди современных отечественных исследователей И. Г. Скотникова на примере сенсорно-перцептивных задач исследует уверенность в суждениях, которая традиционно включается в процесс принятия решения как один из неотъемлемых компонентов. Проверка происходит в психофизиологических задачах с использованием теории обнаружения сигнала. Именно такой способ изучения обосновывается тем, что на обнаружение сигнала индивидом влияют как минимум два фактора: сенсорная чувствительности и процесс принятия решения. Процесс принятия решения понимается как выбор одного из конкурирующих вариантов (Тверски А, 1972). Уверенность в суждениях в психофизиологии определяется с помощью количества колебаний данных вариантов - чем они больше, тем меньше уверенность. Выявлено, что вероятность получения верных уверенных ответов больше, чем вероятность правильности всех полученных ответов (Скотникова).

**ВЫВОДЫ**

Опираясь на изложенную в первой главе настоящей работы информацию, можно сделать следующие выводы:

1. В настоящее время не существует единого определения понятия «уверенность». Выделяется два основных вида и составляющих генеральной уверенности – уверенность в себе и уверенность в решении. В разных концепциях они по-разному связаны, например, в одних, уверенность в себе может быть описана как производная от уверенности в конкретном решении. В других личностная уверенность определяет ситуативную.
2. Личностной уверенность является комплексной характеристикой личности, включая в себе такие компоненты, как личностный, когнитивный, эмоциональный, поведенческий.
3. Есть различные механизмы формирования уверенности в себе – она формируется в процессе жизненного опыта, с учетом обратной связи от значимых окружающих, на нее оказывают влияние когнитивные стили. Ее становление также связано с оценкой самоэффективности при выполнении практических задач, учетом принятых верных и ложных решений. На нее оказывают влияние такие характеристики, как ответственность, уровень притязаний, потребности, способность к обучению.
4. Выделяются феномены уверенности - самоуверенности и неуверенности, при которых степень уверенности и эффективность реального результата не совпадают.
5. При исследовании ситуативной уверенности в рамках когнитивной психологии выделяются три основных модели, в которых различным образом объясняется процесс принятия решений и формирования уверенности. Это теории дополнительной оценки, частичного доступа и косвенной оценки. У каждой из них есть свои преимущества и недостатки.
6. Процесс формирования ситуативной уверенности связан с процессом когнитивной оценки доступной информации и самой ситуации, в которой проходит процесс принятия решения. На нее оказывают влияние: количество информации, трудность и новизна задачи.

**ГЛАВА 2. Методы и организация исследования**

**2.1 Цели и задачи исследования**

**Цель** исследования:

Выявление психологических факторов уверенности при принятии управленческих решений.

В соответствии с этими целями поставлены следующие **задачи**:

1. Анализ отечественных и зарубежных литературных источников по теме уверенности, описание видов уверенности.

2. Определение основных предикторов уверенности на примере руководителей.

3. Проведение эмпирического исследования, позволяющего выявить психологические факторы, определяющие различную степень уверенности при принятии управленческих решений.

**Гипотезы** **исследования:**

1. На уверенность в принятии решений оказывают влияние индивидуально - психологические факторы.

2. На уверенность в принятии решений влияет тип принимаемого решения.

3. На уверенность в принятии решений оказывают влияние контекстные характеристики работы.

**Объект** исследования.

В исследовании приняли участие руководители и заместители структурных подразделений крупного транспортного холдинга (N = 525), проходившие курс бизнес-обучения.

**Предметом** исследования является уверенность при принятии управленческих решений.

## **2.1 Описание выборки исследования**

В исследовании приняли участие начальники структурных подразделений транспортного холдинга (N = 525), проходившие курс бизнес-образования. Среди них 41 % - руководители, 59 %- заместители. Образование у всех участников исследования высшее.

Средний стаж работы равен 16,8 годам (минимальный – 3 года, максимальный – 36 лет). Средний возраст данной выборки составил 39 лет (минимальный возраст респондентов составил 26 лет, максимальный 56 лет).

## **2.2 Методы исследования**

**Для изучения личностных особенностей:**

* Опросник «Интуиция и рациональность».
* Опросник «Эмоциональный Интеллект».
* Опросник «Психологический капитал».

**Для изучения характеристик рабочей ситуации:**

* Опросник рабочих характеристик «Дизайн работы».
* Опросник «Изменения в работе».

**Для изучения уверенности:**

* Для диагностики уверенности в себе использована шкала «самоэффективность» опросника «Психологический капитал»
* Для диагностики уверенности в решении использован метод субъективного шкалирования уверенности, шкала Лайкерта.

Бланки всех методик представлены в приложении А.

**Опросник REI - «Интуиция и рациональность»**

**(методика Эпстайна С. в адаптации О. Степаносовой, Т. Корниловой).**

Данная методика направленна на изучение интуитивных и рациональных способностей в принятии решения. Она включает в себя 40 утверждений. Испытуемым предлагается выбрать свое отношение к каждому утверждению, используя шкале с 5 вариантами: полностью верно, в основном верно, более или менее соответствует, вовсе не верно, в основном не верно.

При анализе полученные ответы делятся на 4 шкалы:

1. рациональные способности – определяется уровень владения рациональностью, аналитическим, логическим подходом при принятии решений;

2. опора на рациональные способности – измеряется применение рациональности при принятии реальных решений;

3. интуитивные способности – измеряется уровень интуиции человека;

4. опора на интуицию – определяется доверие к собственной интуиции, и опыт принятия решений с помощью интуиции в практической деятельности.

(Степаносова 2004, с.63, Корнилова, 2013).

**Опросник «Эмоциональный интеллект»**

**(«ЭмИн» Д. В. Люсина)**

Данный опросник направлен на диагностику различных аспектов эмоционального интеллекта. Д.В. Люсин определяет эмоциональный интеллект как когнитивную способность, связанную с пониманием своих и чужих эмоций и способностью ими управлять. Методика состоит из 46 вопросов, в каждом нужно выбрать один из четырех вариантов, от полного согласия до полного несогласия.

Опросник содержит четыре шкалы межличностного и внутриличностного эмоционального интеллекта:

1. МП - понимание чужих эмоций. Способность понимать эмоциональное состояние человека на основе внешних проявлений эмоций (мимика, жестикуляция, звучание голоса) и/или интуитивно; чувствительность к внутренним состояниям окружающих.
2. МУ - управление чужими эмоциями. Способность вызывать у окружающих различные эмоции, понижать интенсивность нежелательных эмоций. К этому компоненту может быть отнесена склонность к манипулированию окружающими.
3. ВП - понимание своих эмоций. Способность осознавать собственные эмоции: распознавать и идентифицировать их, определять причины возникновения и умение создавать их вербальное описание.
4. ВУ - управление своими эмоциями. Способность и стремление контролировать собственные эмоции, вызывать и сохранять желательные эмоции и управлять нежелательными.
5. ВЭ - контроль экспрессии. Способность контролировать внешние проявления своих эмоций.

Способность понимать связана с определением факта наличия или отсутствия эмоциональных проявлений у себя и окружающих, возможных причин и последствий, возможностью выразить это словесно. Способность управлять характеризуется умением контролировать внутренние и внешние проявления или произвольно вызвать нужную эмоцию у себя и других. [Люсин, 2006].

**Опросник «Психологический капитал» Г. Бэккера**

Методика «Психологический капитал» помогает изучить, как именно понимает человек свои собственные мысли и чувства в разных ситуациях (Luthans, Avey, Jensen, 2009).

Психологический капитал определяется как позитивное психологическое состояние человека, являющееся основой для продуктивной деятельности. В данном опросе на предложенные 18 вопросов респонденты отвечают, выбирая один из четырех предлагаемых вариантов: 1 – абсолютно неправда, 2 – скорее, неправда, 3 – скорее, правда, 4 – абсолютно правда.

При анализе ответы определяются по четырем показателям психологического капитала:

1. «самоэффективность» - осознание своих способностей регулировать свое поведение для достижения сложных задач, максимальный балл в методике равен 16;
2. «оптимистичность» - позитивная установка, желание идти к успеху, максимальный балл - 16;
3. «самооценка» - самооценка работником себя как профессионала в сравнении с другими работниками, максимальный балл - 20;
4. «жизнестойкость» - оценка человеком новых и сложных ситуаций как вызовов, повышающих активность сотрудника, максимальный балл - 20.

Критерии оценки для шкал «самоэффективность» и «оптимистичность», выраженные в баллах:

* ниже среднего – 7 и менее;
* средний – 8-11;
* выше среднего – 12-15;
* очень высокий уровень –16.

Критерии оценки для шкал «жизнестойкость» и «самооценка» в баллах:

* низкий уровень –7 и менее;
* ниже среднего – 8-11;
* средний – 12-15;
* выше среднего – 16-19;
* очень высокий уровень – 20.

**Опросник «Дизайн работы»**

Данный опросник был сформирован посредством адаптации опросника «Workspace Characteristics Profile» (Астапенко Е.Е., Маничев С.А, 2012), которые была проведена на кафедре эргономики и инженерной психологии СПбГУ. Изучаемый с помощью этой методики дизайн работы понимается как характеристики рабочего места менеджера. Испытуемым предлагалось выбрать один из шести ответов (от «никогда» до «всегда») на имеющиеся утверждения Характеристики дизайна работы связаны с прошлым опытом сотрудника (Астапенко, 2016).

В данном исследовании были использованы 2 показателя:

1. Структурированность задач – шкала состоит из пяти утверждений, связанных с выявлением присутствия четких требований на работе, структурированности и понятности задач, возможности быстрого нахождения нужной информации, использования регламента. По показателю альфа Кронбаха уровень согласованности шкалы равен 0,73.
2. Ориентация на результат - шкала из семи утверждений, в которых уточняется уровень ответственности сотрудника за индивидуальный и групповой результат, а также возможность измерения показателей и итогов деятельности, требований к ней. По показателю альфа Кронбаха уровень согласованности шкалы равен 0,69.

**Опросник «Изменения в работе» (Tims, Bakker, Derks)**

Данная методика способствует измерению особенностей поведения работника, которое направлено на согласование своих способностей и желаний с требованиями работы, чтобы достигнуть результата. Поведение связанно с вовлеченностью сотрудника и показателями его психологического капитала.

Опросник включает в себя 18 утверждений, которые объединяются в 4 шкалы, обозначающие разные стратегии развития компетенций:

* 1. «увеличение структурных ресурсов» - ориентация на улучшение и усложнение дизайна работы;
  2. «снижение требований» - направленность на уменьшение тех характеристик труда, которые являются некомфортными и стрессовыми для работника;
  3. «увеличение социальных ресурсов» - стремление формировать такие отношения с коллегами и руководством, которые приводят к продуктивному результату;
  4. «увеличение требований» - направленность на различное усложнение работы.

**Метод субъективного шкалирования уверенности**

Уверенность была измерена с помощью метода субъективного шкалирования. Метод субъективного шкалирования является одним из самых популярных для оценки уверенность при принятии решения, предоставляю информативные данные для анализа. При его использовании важно собирать оценку уверенности в решении после выполнения различных блоков заданий, а не единожды. При таком подходе во время анализа можно лучше понять причины конкретных оценок субъекта. Рекомендуется не делать шкалы с полюсами «уверенность - неуверенность», поскольку нет доказательств что это не две самостоятельные функции (Калистратова Т.Д., 1984).

Была использована шкала Лайкерта. Испытуемым раздавались бланки (см. Приложение А), в которых они отмечали выбранное решение и выбирали процент уверенности в правильности своего решения. Степень уверенности была представлена с помощью 100-ой процентной шкалы.

Показатели уверенности, которые использованы в ходе исследования:

1. уверенность в правильности решения по инвестициям – инвестиции связаны с покупкой локомотивов, наймом и увольнением сотрудников, повышение безопасности;
2. уверенность в решении по дополнительным грузам, 1 год;
3. уверенность в решении по дополнительным грузам, 2 год;
4. уверенность в решении по ремонту инфраструктуры, 1 год;
5. уверенность в решении по ремонту инфраструктуры, 2 год;
6. уверенность в решении по ремонту локомотивов (электровозов и тепловозов), 1 год;
7. уверенность в решении по ремонту локомотивов (электровозов и тепловозов), 2 год;
8. уверенность в решении о компенсации за недопоставку груза, 1 год;
9. уверенность в решении о компенсации за недопоставку груза, 2 год.

Все бланки расположены в Приложении А.

**Исследование принимаемых управленческих решений**

В ходе бизнес-симуляции, имитирующей бизнес-процессы в крупной транспортной компании, в которой работают сотрудники, участвующие в исследовании, были дважды измерены показатели решений – в 1 и 2 года игрового процесса. Все решения условно можно поделить на две группы.

Первую группу показателей можно условно определить, как решения, связанные с повышением безопасности перевозок. К данной группе относятся ответы респондентов о ремонтах:

1. Ремонт тепловозов – необходимость индивидуально выбрать количество локомотивов-тепловозов (шт.), которые будут отправлены в цех по ремонту. Самым эффективным является решение о продолжении ремонтов тех тепловозов, которые уже расположены в цехе на момент начала игры.
2. Ремонт электровозов - необходимость индивидуально выбрать количество локомотивов-тепловозов (шт.), которые будут отправлены в цех по ремонту.
3. Ремонт инфраструктуры – количество фишек, которое игрок ставит на ремонт путей следования своего транспорта. Важно соблюсти баланс, поскольку при излишнем ремонтировании не смогут осуществляться регулярные перевозки, а при недостаточном будут частые поломки инфраструктуры.

Вторую группу решений можно определить как решения, связанные с коммерческой эффективностью:

1. Условия компенсации недопоставки грузов – участникам было необходимо выбрать один из вариантов их поведения при невыполнении обязательств по поставке - 1 – согласиться с выплатой штрафа; 2 – приписать причины форс-мажору; 3 – договорится о транспортировке дополнительных грузов; 4 – скидка клиенту; 5 – скидка клиенту и отсрочка его платежа; 6 – отсрочка платежа. Последний вариант самый эффективный.
2. Объем поставки дополнительных грузов – можно было принять одно из трех предложенных решений. 1 – отказаться от перевозки дополнительных грузов, везти только обязательные; 2 – везти обязательные грузы и задержанные ранее, которые были поставлены; 3 – сделать предложение клиенту об увеличении объема перевозок за счет включения в транспортировку дополнительных грузов. Самым эффективным, но не всегда реализуемым является третье решение
3. Структура дополнительных грузов – при решении о транспортировке дополнительных грузов необходимо было выбрать, какой именно груз перевозить, можно было выбрать от самого недорогого по рентабельности груза до самого прибыльного.

## 

## **2.3 Процедура исследования**

Процедуру можно поделить на два этапа: тестирование и участие в бизнес-симуляции.

На этапе тестирования участникам исследования раздавались распечатанные бланки методик и предлагалось их заполнение.

Второй этап - бизнес симуляция. Описание игрового процесса:

Участники распределялись по 20 человек для одной игры и внутри игры по командам от 4 до 6 человек, в которых вместе участвовали в игровом процессе, соревнуясь с остальными командами. В качестве игровой модели применялась модель работы крупного транспортного предприятия, которое функционировало на рынке 2 игровых года.

Цель команд – в условиях соревнования обеспечить получение чистой ежегодной прибыли и поднять уровень капитализации организации.

Было ограничено время на обсуждение и выработку решения, что должно было способствовать интуитивному способу мышления. Ежегодно подсчитывались итоговые финансовые показатели, что способствовало определению наиболее эффективных решений. В конце первого года было предоставлено время для оценивания собственной работы и общего обсуждения.

Все испытуемые добровольно согласились принять участие в исследовании.

## **2.4 Математико-статистические методы обработки данных**

В рамках настоящего исследования были применены следующие методы:

1. Проверка надежности шкал теста с использованием индекса альфа Кронбаха для определения шкал опросника «Дизайн работы».
2. Анализ средних для описания полученных результатов по индивидуально-психологическим показателям, уверенности и решениям.
3. Корреляционный анализ для определения взаимосвязи уверенности и индивидуально-психологических переменных.
4. Сравнение двух выборочных значений корреляции для определения достоверности различий между значениями корреляция двух сравниваемых групп испытуемых.
5. Регрессионный анализ для определения факторов личной и ситуативной уверенности.

Вся математико-статистическая обработка была проведена с использованием программы IBM SPSS Statistics 21 (Наследов А.Д., 2003, 2013).

**ГЛАВА 3. Эмпирическое исследование уверенности при принятии решения**

## **3.1. Описательные статистики психологических характеристик лиц, принимающих решения, показателей уверенности и характеристик решения**

### **3.1.1 Индивидуально-личностные особенности руководителей, принимающих решения**

Для изучения интуитивных и рациональных способностей респондентов при принятии решения использован опросник «Интуиция и рациональность». Полученные результаты по всем четырем шкалам представлены на рисунке 1 и в протоколе в приложении Б.

Рис. 1. Показатели средних значений интуитивных и

рациональных способностей (по методике REI).

Самые высокие значения были получены по показателю «рациональные способности» (М=39,07; Std=4,47). На основании полученных данных можно сделать вывод, что большинство респондентов обладает развитыми способностями к рациональному мышлению. Они полагают, что способны решать задачи логического анализа, обосновывать свои решения, обладают аналитическим мышлением.

Следующей по степени среднего значения стала шкала «опора на рациональность» (М=36,82; Std=4,45). Можно заключить, что участники исследования используют свои высоко выраженные рациональные способности на практике. Им приносит удовольствие много размышлять над поставленной проблемой, глубоко задумываться, выявлять причины явлений и искать решения сложных задач.

По результатам анализа, ниже оказались значения, связанные с интуитивными способностями при принятии решений. По данным показателя «интуиция» (М=32,49; Std=5,12) можно заключить, что руководители данной организации оценивают свои способности принять решение на основании предчувствия только на среднем уровне. Они признают, что могут ошибаться, если не обосновывают свое решение логическим путем.

Что касается невысоких значений показателя «опора на интуицию» (М=26,77; Std=5,67), то они позволяют описать респондентов как людей, для которых характерно недоверие к интуитивному способу принятия решения. Им некомфортно в ситуациях, в которых трудно использовать рациональные способности. При принятии серьезных решений им не хочется полагаться на интуицию без явного логического обоснования.

Используя полученную с помощью опроса «Интуиция и рациональность» информацию, можно сделать вывод, что руководители данной организации не склонны принимать решения, основываясь только на своих интуитивных способностях, для них более характерен рациональный способ мышления при решении возникающих задач.

Перейдем к рассмотрению различных аспектов эмоционального интеллекта людей, принимающих управленческие решения. Основные результаты отражены на рисунке 2.



Рис. 2. Показатели средних значений особенностей

эмоционального интеллекта (по методике ЭмИн).

Условные обозначения к рисунку 2:

МП – понимание чужих эмоций;

МУ – управление чужими эмоциями;

ВП – понимание своих эмоций;

ВУ – управление своими эмоциями;

ВЭ – контроль внешней экспрессии.

Самые высокие показатели оказались у параметра межличностного эмоционального интеллекта - понимание чужих эмоций (М=24,53; Std=4,26), согласно таблице 1, у большинства испытуемых значения по этому показателю находится на среднем уровне. Участники исследования характеризуются умением понимать эмоции окружающих людей, однако, им это не всегда успешно удается. Например, в ситуациях, когда собеседник скрывает свои истинные чувства, они могут не замечать неискренности.

Следующим по величине среднего значения стал такой показатель внутриличностного эмоционального интеллекта, как понимание своих эмоций (М=22,11; Std=3,93), у большинства участников исследования этот компонент имеет высокие значения (см. таблицу 1). Исходя из такие результатов, можно сделать вывод, что большая часть руководителей данной организации успешно умеют определять свое эмоциональное состояние, понимают причины возникновения тех или иных чувств у себя и могут выразить словами, что сейчас ощущают.

Таблица 1. Нормативные значения для показателей эмоционального интеллекта (Люсин, 2006).

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Шкала | Очень низкое  значение | Низкое  значение | Среднее  значение | Высокое  значение | Очень высокое  значение |
| МП | 0-19 | 20-22 | 23-26 | 27-30 | 31 и выше |
| МУ | 0-14 | 15-17 | 18-21 | 22-24 | 25 и выше |
| ВП | 0-13 | 14-16 | 17-21 | 22-25 | 26 и выше |
| ВУ | 0-9 | 10-12 | 13-15 | 16-17 | 18 и выше |
| ВЭ | 0-6 | 7-9 | 10-12 | 13-15 | 16 и выше |

Условные обозначения к таблице 1:

МП – понимание чужих эмоций;

МУ – управление чужими эмоциями;

ВП – понимание своих эмоций;

ВУ – управление своими эмоциями;

ВЭ – контроль внешней экспрессии.

Далее располагается показатель межличностного интеллекта «управление чужими эмоциями» (М=20,94; Std=3,39), который развит у большинства руководителей, принимающих решение, на среднем уровне. Исходя из полученных данных можно предположить, что у респондентов развиты не все элементы управления эмоциями окружающих людей. Могут быть сложности с умением успокаивать других, вызывать у них различные эмоции и адекватно реагировать на сильную эмоциональность окружающих.

Согласно рисунку 2, самые невысокие значения были получены по компонентам эмоционального интеллекта - управление своими эмоциями (М=15,68; Std=2,76) и контроль экспрессии (М=12,46; Std=3,03). Оба этих показателя выражены у большинства респондентов на среднем уровне. Можно заключить, что руководителям не всегда удается успешно регулировать свое состояние, сдерживать нежелательные эмоции и контролировать их внешнее проявление.

Подводя итог, для руководителей характерно следующее описание особенностей эмоционального интеллекта: у них есть способность понимать причины своих эмоций, но им не всегда удается справиться с сильными или нежелательными эмоциональными проявлениями. Управление эмоциями ниже, чем их понимание. Во взаимодействии с другими людьми большинство из них понимают некоторые эмоций собеседников и иногда способны управлять эмоциональным состояние окружающих.

Перейдем к рассмотрению показателей психологического капитала, который связан с эффективностью сотрудника и степенью его удовлетворенности трудом (Luthans et al., 2008).

Основываясь на степени выраженности отдельных составляющих психологического капитала, представленных на рисунке 3, можно отметить, что, в среднем, испытуемых одинаково выражены такие компоненты, как самоэффективность (М=12,99; Std=1,54) и оптимистичность (М=12,99; Std=1,57). Оба значения относятся к уровню выраженности выше среднего, что может означать, сотрудники позитивно оценивают собственные возможности для достижения поставленных непростых задач.

Рис. 3. Показатели средних значений компонентов

психологического капитала.

Далее, жизнестойкость, связанная с положительной оценкой возникающих сложностей как вызовов для достижения больших результатов и с умением справляться с трудностями, выражена на среднем уровне (М=15,67; Std=2,05), что означает, что сотрудники не всегда с легкостью сохраняют спокойствие и действуют безошибочно в стрессовой обстановке.

Такой показатель, как самооценка, стоит на выражен также на среднем уровне, большинство испытуемых адекватно оценивает себя как профессионала, не завышая и не принижаю своих профессиональных качеств. самооценка (М=14,90; Std=1,54).

Далее более подробно представлены уровни проявления показателей психологического капитала, описанных выше.

В соответствии с рис. 4, для большинства сотрудников характерен уровень выраженности самоэффективности выше среднего – 82%, и у 8% очень высокий уровень. Такие люди уверены в своих возможностях достигать поставленных целей и преодолевать возникающие сложности, в том числе, используя свою находчивость. Если они сталкиваются с проблемами, то ищут пути их решения, думая о наилучшем пути решения. У 12% был обнаружен средний уровень проявления данного компонента психологического капитала. Стоит отметить, что ни у кого из руководителей не выявлен низкий уровень самоэффективности.

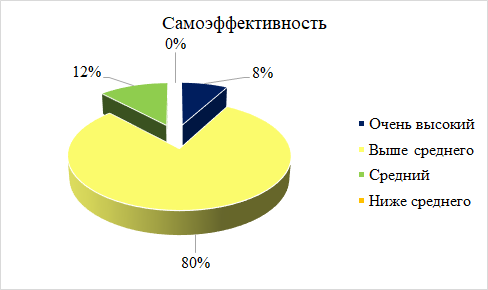


Рис. 4. Уровни выраженности самоэффективности.

Основываясь на полученных в ходе исследования данных, в соответствии с рис. 5, можно сделать вывод, что большинство руководителей обладают уровнем оптимистичности выше среднего - 77%, а у 6% участников он очень высокий. Для таких людей характерен позитивных взгляд на будущее, они полагают, что хорошее происходит с ними чаще плохого. Если они сталкиваются с трудностями, то ожидают, что они успешно будут преодолены. Для 17% характерен средний уровень выраженности оптимистичности. У респондентов не выявлено низкого уровня оптимистичности.



Рис. 5. Уровни выраженности оптимистичности.

Далее были проанализированы уровни проявления такого компонента психологического капитала, как жизнестойкость. Результаты отражены на рисунке 6. По данным проведенного исследования жизнестойкость выражена на уровне выше среднего у 48% участников, что составляет практически половину респондентов. Можно сделать вывод, что, в целом, данным руководителям нравятся новые задачи и неожиданные ситуации, они предпочитают разнообразие в работе и считают себя достаточно сильной личностью.



Рис. 6. Уровни выраженности самоэффективности.

Практически у всей оставшейся половины испытуемых оказывается средний уровень жизнестойкости 46%. Для этих руководителей новизна и сложные задачи не так привлекательны, как для первой группы. Трудные задачи могут не мобилизовать их на достижение поставленных задач. У трех процентов преобладает очень высокая жизнестойкость и у такого же количества обнаружен уровень ниже среднего. Низкий уровень выраженности жизнестойкости не обнаружен.

Перейдем к рассмотрению уровней оставшейся составляющей психологического капитала, самооценки. Результаты представлены на рисунке 7. На основании анализа данных можно увидеть, что для 64% участников исследования характерен средний уровень ее выраженности. Это означает, что большинство руководителей видят свои сильные качества, но иногда не довольны собой как работником. Они не считают, что работают лучше своих коллег. У 35 % участников исследования уровень самооценки выше среднего, они позитивнее оценивают свою работу как профессионала и чувствуют себя одинаково ценными по сравнению со своими коллегами. Среди участников нет людей с низким уровнем самооценки, только у 1% выявлен показатель ниже среднего.



Рис. 7. Уровни выраженности самооценки.

Подводя итог, можно описать большинство руководителей, принявших участие в исследовании следующим образом: для них характерен уровень выше среднего по показателям «самоэффективность» (80%) и «оптимистичность» (77%), по показателю «жизнестойкость» они практически поровну делятся на две группы - на людей с уровнем выше среднего (48%) и людей со средним (46%), по параметру «самооценка» преобладают средние значения (64%). Это означает, что руководители данной организации позитивно оценивают свои способности достигать поставленные сложных задач и преодолевать трудности, в целом, способны справляться с новыми и сложными рабочими задачами и не обладают завышенной самооценкой себя как профессионала.

Для изучения особенностей стратегий поведения сотрудника на рабочем месте были применен опросник «Изменения в работе».

Результаты представлена на рисунке 8.

Рис. 8. Показатели средних значений рабочих ресурсов

(опросник «Изменения в работе»).

Наибольшие значения были получены по показателю «увеличение структурных ресурсов» (М=19,82; Std=2,85). Можно сделать вывод, что для данных руководителей самой популярной является стратегия согласования собственных предпочтений с условиями работы, которая направлена на изменение дизайна работы в лучшую сторону. Данные сотрудники уделяют внимание своему саморазвитию, дополнительно повышают свою квалификацию, стремятся максимальным образом задействовать имеющийся потенциал. Также они стремятся расширить сферу своего воздействия, решаемых задач и полномочий.

На втором месте по популярности оказалась шкала «увеличение требований» (М=18,43; Std=3,44), которая отражает стремление сотрудников усложнять собственную работу различными способами. Для испытуемых характерна повышенное проявление инициативности при возникновении новых проектов на рабочем месте, выполнение работы сверх необходимого и самостоятельное дополнительное изучение рабочего процесса. Если вся текущая работа ими выполнена, то они склонны искать для себя новые занятия.

Более низкие значение были получены по показателям «снижение требований» (М=12,70; Std=3,60) и «увеличение социальных ресурсов» (М=12,65; Std=3,57). Для руководителей, принявших участие в исследовании, менее характерно избегать трудностей и снижать вероятность стрессовых факторов, а также в своей работе они не делают основной упор на выстраивание доброжелательных контактов с окружающими сотрудниками.

Теперь обратимся к результатам по методике «Дизайн работы», которая была использована для определения особенностей рабочих заданий и контекстом их исполнения.

Основные результаты отражены в таблице 2.

Таблица 2. Показатели средних значений компонентов дизайна работы.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели дизайна работы | Среднее значение | Ст. отклонение |
| Структурированность работы | 4,5 | 0,72 |
| Ориентация на результат | 4,4 | 0,71 |

Самые высокие значения были получены по показателю дизайна работы, названному «структурированность» (М=4,4; Std=0,72), который связан с наличием четких правил поведения на рабочем месте, регламентом. Результаты позволяют сделать вывод о том, что у работников изучаемой организации есть стандарты поведения на рабочем месте, которым нужно следовать. Они знают, где нужно искать необходимую для решения задач информацию. Также можно заключить, что, в основном, регламенты на их рабочем месте понятны и помогают действовать в сложных ситуациях.

Второй элемент дизайна работы, «ориентация на результат», также сильно выражен (М=4,4, Std=0,71). Исходя из анализа, работа сотрудников предполагает достижение результат, который может быть количественно описан, что позволяет составлять сводки и собирать статистику. Деятельность можно оценить, используя базовые тарифы, ключевые показатели, оптимизацию.

### **3.1.2 Полученные показателей субъективной уверенности**

### **при принятии управленческих решения**

Для диагностики уверенности в решении использован метод субъективного шкалирования уверенности. Основные результаты измерений представлены в таблице 3.

Таблица 3. Уверенность 1 и 2 игрового года в принятом решении.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды замеряемой уверенности | Minimum | Maximum | Среднее значение | Ст. отклонение |
| Ув-сть допгрузы 1 | 50 | 100 | 85,41 | 12,86 |
| Ув-сть допгрузы 2 | 40 | 100 | 88,08 | 11,93 |
| Ув-сть конп 1 | 50 | 100 | 86,30 | 12,86 |
| Ув-сть конп 2 | 50 | 100 | 88,19 | 12,17 |
| Ув-сть реминфр 1 | 30 | 100 | 85,49 | 13,28 |
| Ув-сть реминфр 2 | 40 | 100 | 89,03 | 11,80 |
| Ув-сть ремлок 1 | 30 | 100 | 86,74 | 13,50 |
| Ув-сть ремлок 2 | 40 | 100 | 89,66 | 12,58 |
| Ув-сть инвест | 30 | 100 | 79,91 | 14,57 |

Условные обозначения к таблице 2:

Ст. отклонение – стандартное отклонение;

Ув-сть допгрузы 1 – уверенность в решении по дополнительным грузам в 1 год;

Ув-сть допгрузы 2– уверенность в решении по дополнительным грузам во 2 год;

Ув-сть конп 1– уверенность в решении о компенсации за недопоставку груза в 1 год;

Ув-сть конп 2 – уверенность в решении о компенсации за недопоставку груза во 2 год;

Ув-сть реминфр 1– уверенность в решении по ремонту инфраструктуры в 1 год;

Ув-сть реминфр 2– уверенность в решении по ремонту инфраструктуры во 2 год;

Ув-сть ремлок 1 – уверенность в решении по ремонту локомотивов (электровозов и тепловозов) в 1 год;

Ув-сть ремлок 2– уверенность в решении по ремонту локомотивов (электровозов и тепловозов) во 2 год;

Ув-сть инвест – уверенность в решении по инвестициям.

Основываясь на отраженных в таблице 2 результатах, можно отметить, что по всем показателям измеряемой уверенности получены высокие средние значения, что свидетельствует в пользу того, что респонденты в большинстве случаев уверены в своих решениях.

По показателям «уверенность в решении по дополнительным грузам в 1 год» (М=85,41; Std=12,86) и «уверенность решении по ремонту инфраструктуры в 1 год» (М=85,49; Std=13,28) получены одни из самых низких значений. Возможно, данные виды принимаемых решений являются для испытуемыми самыми сложными, с низкой степенью прогнозируемости верного выбора.

По показателю «уверенность в правильности решения по инвестициям» (М=79,91; Std=14,57) получены самые низкие значение. Это единственный вид уверенности, который был измерен один раз, поскольку участники бизнес-симуляции могли только единожды вложить денежные средства в покупку локомотивов и персонал.

На рисунке 10 отражено, что среднее значение показателей уверенности второго года немного выше, чем первого. Это говорит о том, что ко второму году руководители данной организации стали больше верить в правильность принимаемых управленческих решений.

Рис. 10. Сравнение средних значения по основным параметрам уверенности в решении за 1 и 2 игровые года.

Условные обозначения к рисунку 10:

Ув-сть допгрузы – уверенность в решении по дополнительным грузам;

Ув-сть конп – уверенность в решении о компенсации за недопоставку груза;

Ув-сть реминфр – уверенность в решении по ремонту инфраструктуры;

Ув-сть ремлок – уверенность в решении по ремонту локомотивов (электровозов и тепловозов).

Для анализа связи уверенности с личностными характеристиками и характеристиками управленческих решений был рассчитан показатель генеральной уверенности, который является средним значением всех измеренных видов уверенности. Он определяется по формуле (1):

Ув-сть ген.= (У1+У2+У3+У4+У5+У6+У7+У8+У9)/9 (1)

Условные обозначения к формуле (1):

Ув-сть ген. – генеральная уверенность;

У1 - уверенность в решении по дополнительным грузам в 1 год;

У2 - уверенность в решении по дополнительным грузам во 2 год;

У2 - уверенность в решении о компенсации за недопоставку груза в 1 год;

У4 - уверенность в решении о компенсации за недопоставку груза во 2 год;

У5 - уверенность в решении по ремонту инфраструктуры в 1 год;

У6 - уверенность в решении по ремонту инфраструктуры во 2 год;

У7 - уверенность в решении по ремонту локомотивов (электровозов и тепловозов) в 1 год;

У8 - уверенность в решении по ремонту локомотивов (электровозов и тепловозов) во 2 год;

У9 - уверенность в правильности решения по инвестициям.

Среднее значение для генеральной уверенности также имеет высокое значение (М=85,86; Std=9,64).

Результаты сравнения показателя генеральной уверенности со средними значениями составляющих ее компонентов уверенности представлены на рисунке 11.

Можно отметить, что все средние значения показателей уверенности выше генеральной уверенности, кроме уверенности в инвестициях.

Рис. 11. Сравнение средних значения показателей уверенности с генеральной уверенностью.

Условные обозначения к рисунку 11:

Ув-сть ген – генеральная уверенность;

Ув-сть инвест – уверенность в решении по инвестициям;

Ув-сть ремлок – среднее значение уверенности в решении по ремонту локомотивов за 1 и 2 игровые года;

Ув-сть реминфр – среднее значение уверенности в решении по ремонту инфраструктуры за 1 и 2 игровые года;

Ув-сть конп – среднее значение уверенности в решении о компенсации за недопоставку груза за 1 и 2 игровые года;

Ув-сть допгрузы – среднее значение уверенности в решении по дополнительным грузам за 1 и 2 игровые года.

### **3.1.3 Показатели принятых руководителями управленческих решений**

Далее рассмотрены результаты по принятым в ходе бизнес-симуляции управленческим решениям. Основные полученные сведения отражены в таблицах 2 и 3.

Как было описано во второй главе, все решения можно разделить на две условные категории. К первой категории относятся показатели, связанные с поддержанием безопасности бизнес-процесса. Ко второй относятся показатели, связанные с коммерческой эффективностью.

По результатам анализа показателей (см. таблицу 4), которые связаны с повышением безопасности организационного процесса и ростом надежности, можно отметить, что во второй игровой год осуществлено меньше ремонтов локомотивов, но больше ремонтов инфраструктуры. Такие показатели согласуются с приближением к оптимальному решению, которое связано с тем, что поломка инфраструктуры, путей следования транспорта, связана с большими материальными потерями, чем поломка локомотивов. В первом случаем остановится поставка грузов на значительный игровой период, необходимо будет провести ремонт и компенсировать задержку или недоставку груза клиенту. Поломка локомотивов происходит в симуляции с меньшей вероятностью и при неблагоприятном исходе есть возможность закупить новый транспорт, доставив груз по назначению. Принятые решения о снижении ремонта тепловозов и электровозов и повышении ремонта транспортных путей могут быть связаны с научением участников в ходе игрового процесса и лучшим пониманием ситуации.

Результаты сравнения принятых управленческих решений за два игровых года выявило, что участники во второй год принимают более оптимальные решения по безопасности, осваивая полученную информацию и вырабатывая более верную стратегию (p<=0,01). В пользу такого понимания можно отметить такие решения, как снижение ремонтов локомотивов и увеличение ремонта транспортных путей (см. таблицу 5). Большая ориентация на безопасность может быть связана с особенностью организации - в мотивационную систему заложено следование жестким требованиям безопасности.

Таблица 4. Описательная статистика управленческих решений, связанных с поддержанием безопасности и надежности.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Характеристики решений | Minimum | Maximum | Среднее | Ст. отклонение |
| 1 год Ремонт тепловозов, шт | 0 | 6 | 2,34 | 0,87 |
| 2 год Ремонт тепловозов, шт | 0 | 8 | 1,50 | 1,11 |
| 1 год Ремонт электровозов, шт | 0 | 12 | 4,73 | 2,23 |
| 2 год Ремонт электровозов, шт | 0 | 10 | 4,28 | 2,10 |
| 1 год Ремонт инфраструктуры, шт | 0 | 20 | 6,86 | 3,91 |
| 2 год Ремонт инфраструктуры, шт | 0 | 27 | 9,61 | 4,88 |
| 1 год Риски стратегий ремонта инфраструктуры | 1,96 | 1 | 3 | 0,74 |
| 2 год Риски стратегий ремонта инфраструктуры | 2,06 | 1 | 3 | 0,77 |
| 1 год Стратегия ремонта инфраструктуры | 1 | 3 | 2,01 | 0,74 |
| 2 год Стратегия ремонта инфраструктуры | 1 | 3 | 2,18 | 0,76 |

Таблица 4. Описательная статистика управленческих решений, связанных с текущими коммерческими показателями.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Характеристики решений | Минимум | Максимум | Среднее значение | Стандартное отклонение |
| 1 г. Условия компенсации недопоставки грузов | 1 | 6 | 3,76 | 1,250 |
| 2 г. Условия компенсации недопоставки грузов | 1 | 6 | 3,81 | 1,423 |
| 1 г. Структура дополнительных грузов | 0 | 5 | 1,63 | 2,141 |
| 2 г. Структура дополнительных грузов | 0 | 5 | 1,43 | 2,060 |

Что касается показателей коммерческой эффективности (), то во второй год были приняты менее успешные решения по объему поставок дополнительных грузов и их структуре. Объемы стали ниже, а сами дополнительные грузы для перевозки стали менее доходными из-за своей невысокой стоимости (p <=0,01). Это может быть связано с тем, что повышение объема дополнительных грузов ведет к росту риска их недопоставки и штрафов за это.

Таблица 5. Сравнение решений 1-го и 2-го года (t-критерий для парных выборок).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| T-test for Independent Samples. Variables were treated as independent samples | Среднее  1 год | Среднее  2 год | t-value | p |
| Ремонт тепловозов, шт | 2,34 | 1,50 | 13,65 | 0,00 |
| Ремонт электровозов, шт | 4,73 | 4,28 | 3,40 | 0,01 |
| Ремонт инфраструктуры, шт | 6,86 | 9,61 | -7,94 | 0,00 |
| Условия компенсации задержки грузов | 3,28 | 3,35 | -0,46 | 0,64 |
| Структура дополнительных грузов | 1,65 | 1,24 | 2,53 | 0,01 |

## **3.2 Взаимосвязь индивидуально-психологических характеристик и личностной уверенности**

Следующим этапом была изучена взаимосвязь личностной уверенности и различных индивидуально-психологических характеристик работника.

В нашем исследовании изначально личностная уверенность была измерена при использовании шкалы психологического капитала – самоэффективности. Самоэффективность, развивается у человека в течение жизни, формируясь в том числе и за счет опыта достижения результата, когда происходит процесс подкрепления веры в собственные возможности. Если ее показатели низкие, то человек мало активен и ставит небольшое количество целей, для него характерны низкие показатели результативности. Если самоэффективность сильно развита, то достижение результата происходит чаще, человек готов больше брать на себя ответственность и прикладывать больше усилий.

Можно предположить, что уверенность, связанная с жизненным опытом человека и процессом получения и обработки обратной связи, будет связана с условиями, которые требует от сотрудника его работа. В нашем исследовании с помощью опросника «Дизайн работы» были измерены характеристики прошлого опыта рабочего процесса и условия рабочего контекста: ориентация на результат и структурированность задач.

При исследовании теоретического материала возникло предположение, что показатель контекста исполнения рабочих задач «ориентация на результат» и «структурированность задач» могут быть связаны с самоэффективностью. Результаты исследования взаимосвязи с применением линейной корреляции Пирсона отражены в таблице 6.

Таблица 6. Взаимосвязь самоэффективности и контекстных характеристик работы.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Корреляции | | |
|  | Структурированность задач | Ориентация на результат |
| Самоэффективность | ,367\*\* | ,316\*\* |

Условные обозначения к таблице 4:

\*\* - корреляция значима на уровне 0,01 (двухсторонняя).

По результатам статистической обработки были получены положительные корреляции на высоком уровне статической значимости. Это может означать, что при повышении структурированности задач в рабочей ситуации и можно способствовать большей осознанности способностей у работника, лучшему достижения поставленных результатов и большей личной уверенности. Под влиянием прошлого опыта, который приобретается также в рабочей ситуации, у человека формируется разная уверенность. Ее значения будут выше, если работа требует от сотрудника достижения поставленной цели и результативности, а также если в ней изначально присутствует четкое определение задач, которое снижает фактор неопределенности.

**3.3 Ресурс лица, принимающего решения (ЛПР) как долгосрочный фактор уверенности при принятии управленческих решений**

Для дальнейшего анализа был рассчитан производный показатель – ресурс ЛПР (лица, принимающего решение), который включает в свой состав индивидуально-психологические характеристики, показавшие наибольшую взаимосвязь с разными видами уверенности. В последующем анализе именно ресурс ЛПР будет пониматься как интегральная характеристика личностная уверенность. Расчет был произведен по формуле (2):

Ресурс ЛПР = Самоэффективность + Ориентация на результат (2)

Кроме факторов формирования уверенности, к которым относят прошлый опыт и достижение результата, важно обратиться к различным аспектам личностной уверенности, среди которых выделены когнитивный, эмоциональный, поведенческий.

Кроме жизненного опыта и опыта в рабочей ситуации, личностная уверенность может быть связана с когнитивными индивидуально-психологическими характеристиками, со способом принятия решений.

Согласно одному из распространенных подходов (Канеман Д., Ушаков Д.В., 2011), в принятии решений у людей задействуются два основных способа мышления: рациональный и интуитивный. При рациональном способе важны аналитические способности, оценка информации, логическое обоснование совершенного выбора. Рациональное мышление используется для знакомых задач, с достаточным для решения количеством данных, для которых может быть применен логический анализ.

В бизнес симуляции данного исследования у принимающих решение руководителей были условия, усложняющие процесс нахождения верного выбора. Руководители действовали в условиях дефицита времени и информации, экономические процессы и сама ситуация были для большинства новыми. Из этих условий следует, что участники исследования находились в ситуации неопределенности, что, согласно изученным теоретическим концепциям уверенности, может способствовать проявлению неуверенности. В такой ситуации принятие решения с помощью рационального механизма может быть невозможной задачей. Мы предполагаем, что у испытуемых был задействован интуитивный способ принятия решений, который используется для оценки большого количества информации, в том числе не связанной напрямую с характером решения.

Поэтому были исследованы связи личной уверенности с рациональными и интуитивными способностями людей, принимающих решение, а также использованием этих способностей в ходе деятельности. Рациональные и интуитивные способности исследованы с помощью опросника «Интуиция и рациональность», а личностная уверенность с помощью шкалы психологического капитала «самоэффективность». Результаты можно увидеть в таблице 7.

Таблица 7. Взаимосвязь ресурса 1 с рациональными и интуитивными способностями.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Рациональные и интуитивные характеристики | | | |
| Рациональные способности | Опора на рациональность | Интуитивные способности | Опора на интуицию |
| Ресурс ЛПР | ,416\*\* | ,349\*\* | ,197\*\* | 0,025 |

Условные обозначения к таблице 5:

\*\* - корреляция значима на уровне 0,01 (двухсторонняя).

После изучения результатов было выявлено, что высокая личностная уверенность в большей степени связана с рациональными способностями и их использованием при принятии реальных решений (p<0,001). Есть связь уверенности с интуитивными способностями, но при использовании интуитивного способа решения сложной или новой задачи человек может быть как уверен в нем, так и не уверен.

Важно учитывать, что в ходе реальной деятельности не все люди доверяют своей интуиции, даже если у них развиты такие способности. Именно такая ситуация характерно в данном исследовании - у участников бизнес-симуляции показатель «интуитивные способности» выше показателя «опора на интуицию», который связан с использованием в практической деятельности интуитивного мышления. Можно отметить, что у таких людей не было выявлено связи уверенность и использования интуитивности. Что касается полученной положительной связи уверенности и рациональности, то ее существование можно объяснить тем, что рациональные способы решения используются для более структурированных задач, в которых возможны причинно-следственные связи и подкрепление решения логическими аргументами.

Теперь перейдем к изучению личностной уверенности и еще одного ее возможного фактора – эмоционального интеллекта, которые был рассмотрен с применением одноименного опросника Д.В. Люсина.

Перейдем к изучению еще одного когнитивного параметра, в котором также имеется эмоциональный компонент. Это эмоциональный интеллект, связанный с пониманием и контролем своих и чужих эмоций. В ситуации принятия решения ошибки в понимании эмоционального состояния собеседника или неумение управлять собственными нежелательными эмоциями может привести к низкой эффективности и более низкой уверенности в себе и своих силах.

Поэтому изучение эмоционального интеллекта может способствовать лучшему пониманию феномена уверенности. Также эмоциональный интеллект по способу своего функционирования приближается к интуитивному способу принятия решений, в том числе, поскольку механизм его действия связан с оценкой дополнительной информации и является по своей сути неявным.

Что касается результатов исследования взаимосвязи уверенности и показателей эмоционального интеллекта, представленных в таблице 8, то они следующие – все показатели, кроме внешней экспрессии, связанной с невербальным выражением эмоционального состояния, сильно связаны с личностной уверенностью. Развитые способности эмоционального интеллекта способствует более высокой личностной уверенности.

Таблица 8. Взаимосвязь ресурса 1 и эмоционального интеллекта.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Характеристики эмоционального интеллекта | | | |
|  | МП | МУ | ВП | ВУ |
| Ресурс ЛПР | ,367\*\* | ,424\*\* | ,358\*\* | ,481\*\* |

Условные обозначения к таблице 6:

\*\* - корреляция значима на уровне 0,01 (двухсторонняя);

МП – понимание чужих эмоций;

МУ – управление чужими эмоциями;

ВП – понимание своих эмоций;

ВУ – управление своими эмоциями.

Теперь обратимся к изучению поведенческих индивидуально-психологических переменных в рабочей ситуации, которые измерены опросником «Изменения в работе».

Еще одним компонентом уверенности является поведенческий. После изучения особенностей уверенного поведения была сформировано предположение, что стратегии поведения сотрудника на рабочем месте могут быть также связаны с личностной уверенностью. Различные способы согласования своих собственных потребностей с требованиями работы могут быть в большей или меньшей влиять на уровень уверенности. Среди всех четырех шкал используемого опросника две из них больше всего подходят под описание уверенного поведения. Это «увеличение структурных ресурсов» и «увеличение требований», которые в том числе получили высокие показатели у участников настоящего исследования.

Увеличение структурных ресурсов предполагает не только усложнение дизайна работы, но и расширение различных ресурсов – власти, влияния, количества подчиненных, уровень ответственности и полномочий. Такое активное поведение согласуется с феноменом самоэффективности. Увеличение требований, как еще одна поведенческая характеристика работника, характеризуется стремлением к усложнению работы, инициативностью и готовностью упорно работать для достижения результата. Инициативность и стремление достигнуть поставленных целей также является описанием самоэффективности, а значит, и личной уверенности.

Отсюда может следовать, что уверенность и эти показатели стратегии поведения на рабочем месте связаны. Данная взаимосвязь была изучена, результаты расположены в таблице 9, подтверждают предположение о связи уверенности и стратегий поведений сотрудника на рабочем месте (р<0,001).

Таблица 9. Взаимосвязь ресурса 1 и показателей стратегии поведения работника.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Стратегии поведения работника | |
|  | Увеличение структурных ресурсов | Увеличение требований |
| Ресурс ЛПР | ,393\*\* | ,386\*\* |

Условные обозначения к таблице 7:

\*\* - корреляция значима на уровне 0,01 (двухсторонняя).

Полученные результаты могут быть объяснены следующим образом. Стремление увеличивать различные ресурсы чтобы достигнуть поставленной цели способствует повышению способствует формированию личностной уверенности, поскольку с ростом подвластных ресурсов растет подконтрольное пространство для действий. До определенной степени увеличения структурных ресурсов будет снижаться неопределенность и новизна, которые вызывают чувство неуверенности. Что касается второй стратегии, увеличения требований, при усложнении собственной рабочей деятельности человек получает больше разнообразного опыта. В последствии он может более уверенно себя чувствовать в широком круге ситуаций, поскольку, во-первых, они могут быть для него уже известными и у него будет готовый способ действия, во-вторых, опыт совладения со сложными ситуациями способствует повышению веры в собственную эффективность при достижении целей.

Можно сказать, что результаты исследования взаимосвязей личностной уверенности и индивидуально-психологических характеристик сотрудника и его рабочей деятельности совпадают с рассмотренными в рамках настоящей работы теоретическими знаниями.

Уверенность в себе связана с когнитивными, эмоциональными, поведенческими особенностями человека, а также с опытом в реальной рабочей деятельности.

Далее будет рассмотрено, являются ли денные характеристики факторами личной уверенности и какой вклад они могут в нее вносить. Для этого использован регрессионный анализ с зависимой переменной «ресурс ЛПР» и независимыми индивидуально-психологическими переменными. Результаты зафиксированы в таблице 10.

Таблица 10. Результаты регрессионного анализа для зависимой переменной «ресурс».

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Коэффициенты | | | | | | |
| Модель R2 = 0,344 | | Нестандартизованные коэффициенты | | Стандартизованные коэффициенты | т | Значимость |
| B | Стандартная ошибка | Бета |
|  | (Константа) | 3,39 | 0,37 |  | 9,27 | 0 |
| ВУ | 0,08 | 0,02 | 0,24 | 5,04 | 0 |
| Увеличение требований | 0,04 | 0,01 | 0,14 | 3,26 | 0 |
| Рациональные способности | 0,03 | 0,01 | 0,16 | 3,89 | 0 |
| МУ | 0,04 | 0,01 | 0,13 | 2,77 | 0,01 |
| Увеличение структурных ресурсов | 0,04 | 0,02 | 0,13 | 2,87 | 0 |
| Интуитивные способности | 0,01 | 0,01 | 0,07 | 1,99 | 0,05 |

Условные обозначения к таблице 8:

\*\* - корреляция значима на уровне 0,01 (двухсторонняя).

ВУ – управление своими эмоциями;

МУ – управление чужими эмоциями.

На ресурс ЛПР оказывают влияние когнитивные характеристики работника: способность управлять своими и чужими эмоциями, рациональные и интуитивные способности. Также на ресурс ЛПР влияют особенности поведения работника на рабочем месте, использование стратегий увеличения требований и структурных ресурсов. Самым сильным фактором уверенности является управление своими эмоциям (В=0,08).

Регрессионное уравнение генеральной уверенности приведено в формуле (Х).

Ресурс ЛПР = 3,391+0,081\*F1 +0,038\*F2+0,034\*F3+0,035\*F4+0,042\*\*F5 +0,013\*F6

Условные обозначения к формуле (Х):

F1 –Управление своими эмоциями;

F2 – Увеличение требований;

F3 – Рациональные способности;

F4 – Управление чужими эмоциями;

F5 - Увеличение структурных ресурсов;

F6 - Интуитивные способности.

На основании полученного уравнения можно предсказать наличие высокой личностной уверенности у человека. Такому значению будет способствовать умение контролировать сильные или нежелательные эмоции, управление эмоциональным состояние окружающих, в том числе, использование манипуляций. Также у сотрудника должны быть высокие показатели по рациональным способностям, поскольку иначе у него будут сложности с решением задач и может расти неуверенность. Наконец, самой благоприятными для личной уверенности будут стратегии усложнения работы и расширение сферы собственного влияния за счет роста структурных ресурсов. Интуитивные способности, несмотря на самый низкий вклад в личностную уверенность, будут также способствовать ее высоким значениям (В=0,01), поскольку определяют возможность принимать решения в условиях дефицита времени, нехватки или переизбытка информации и новизны задачи.

Такая модель объясняет 34, 4 % от личностной уверенности.

Перейдем к рассмотрению отношений ресурса 1 с ситуативной уверенностью в зависимости от разных видов принятых решений.

Существует положительная связь между ресурсом 1 и характеристиками уверенности в ситуации принятия управленческого решения, что отражено в таблице 11. С показателем генеральной ситуативной уверенности выявлены корреляции с высокими значениями тесноты связи на (r ≈ 0,292; р<0,001). Это означает, что уровень уверенности руководителя в конкретной ситуации связан с его верой в собственные способности достигнуть запланированного, наличием позитивного опыта воплощения целей и направленность на результат несмотря на возможные трудности.

Поскольку в теоретических представлениях о феномене уверенности на нее может оказывать влияние принятое решение, обратимся к рассмотрению связи ресурс ЛПР - ситуативная уверенность в зависимости от игровых решений.

Одним из решений, влияющим на эту взаимосвязь, является решение по ремонту электровозов.

Таблица 11. Взаимосвязь ресурса 1 и показателей уверенности в зависимости от решения по ремонту электровозов.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Группы людей | У инвест | У тенд | У ремлок 1 | У реминфр 1 | У ремлок 2 | У реминфр 2 | У конп 1 | У допгрузы 1 | У конп 2 | У допгрузы 2 | У ген |
| Ресурс ЛПР | Экономные | ,**380\*\*** | **,360\*\*** | **,305\*\*** | **,343\*\*** | ,**301\*\*** | ,322\*\* | ,249\*\* | ,278\*\* | ,259\*\* | **,302\*\*** | **,415\*\*** |
| Осторожные | ,127\* | 0,062 | 0,097 | 0,085 | 0,11 | ,143\* | 0,103 | ,161\*\* | 0,103 | 0,105 | ,150\* |
| Все | ,253\*\* | ,220\*\* | ,206\*\* | ,212\*\* | ,221\*\* | ,245\*\* | ,177\*\* | ,217\*\* | ,191\*\* | ,212\*\* | ,292\*\* |

Условные обозначения к таблице 9:

\*\* - корреляция значима на уровне 0,01 (двухсторонняя);

\* - корреляция значима на уровне 0,05 (двухсторонняя);

**,380\*\*** - выявлены статистически значимые различия при измерении значимости различий между 2 выборочными коэффициентами корреляции классов «экономные» и «осторожные»;

Экономные – респонденты, которые уменьшили количество ремонтов электровозов во 2 год по сравнению с 1 годом;

Осторожные - респонденты, которые увеличили количество ремонтов электровозов во 2 год по сравнению с 1 годом.

У допгрузы 1 – уверенность в решении по дополнительным грузам, 1 год;

У допгрузы 2 – уверенность в решении по дополнительным грузам, 2 год;

У конп 1 – уверенность в решении о компенсации за недопоставку груза, 1 год;

У конп 2 – уверенность в решении о компенсации за недопоставку груза, 2 год;

У реминфр 1 – уверенность в решении по ремонту инфраструктуры, 1 год;

У реминфр 2 – уверенность в решении по ремонту инфраструктуры, 2 год;

У ремлок 1 – уверенность в решении по ремонту локомотивов (электровозов и тепловозов), 1 год;

У ремлок 2 –уверенность в решении по ремонту локомотивов (электровозов и тепловозов), 2 год;

У инвест – уверенность в решении по инвестициям;

У тенд – уверенность в решении по тендерам;

У ген – уверенность генеральная.

При включении для рассмотрения параметра «решение по ремонту электровозов», обнаружено (см. таблицу 9), что ресурс ЛПР больше связан с показателями уверенности для экономных испытуемых, принявших решение о сокращении расходов на ремонты. При этом теснота связи у данной категории респондентов находится на высоком уровне, с генеральной уверенностью значение достигает 0,415. По полученным данным можно сделать вывод, что для уверенности ресурс ЛПР является важным для учета показателем только для экономных респондентов.

Это дает основание предполагать, что ресурс может стать параметром, оказывающим влияние на степень уверенности в управленческих решениях. Обе характеристики ресурса 1, самоэффективность и ориентация на результат, связаны с нацеленностью на достижение поставленных целей и веру в собственные силы. Их развитие у сотрудника, склонных к риску, может способствовать росту уверенности в различных типах принимаемых задач, как связанных с коммерческой эффективностью, так и поддержанием безопасной стратегии развития бизнеса.

Для более точного понимания связей ситуативной и личной уверенности с итоговыми решениями была изучена взаимосвязь ресурса 1, генеральной уверенности, решений по ремонтам и коммерческим решениям. В качестве независимой переменной была добавлена стратегия ремонта электровозов. Основные полученные результаты можно увидеть в таблице 12.

Таблица 12. Связь показателей генеральной уверенности, ресурса 1 и решений.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Корреляции | | | | | |
|  | Группы респондентов | Ресурс ЛПР |  | Рем2год | Комм2год |
| У ген | Экономные | ,415\*\* |  | ,248\*\* | ,235\*\* |
| Осторожные | ,150 |  | ,293\*\* | ,213\*\* |

Условные обозначения к таблице 12:

\*\* - корреляция значима на уровне 0,01 (двухсторонняя);

\* - корреляция значима на уровне 0,05 (двухсторонняя);

У ген – генеральная уверенность;

Рем2год – решения по ремонтам тепловозов, электровозов и инфраструктуры, принятые во второй игровой год;

Комм2год – коммерческие решения по дополнительным грузам, компенсации за недопоставки,

Экономные – респонденты, которые уменьшили количество ремонтов электровозов во 2 год по сравнению с 1 годом;

Осторожные - респонденты, которые увеличили количество ремонтов электровозов во 2 год по сравнению с 1 годом.

Во-первый, выявлена статистически достоверная положительная связь между личной и ситуативной уверенностью (p<0,005), однако большая связь между этими двумя характеристиками решения оказалась у группы «экономных» руководителей (r ≈ 0,415; р<0,001), чем у «осторожных» (r ≈ 0,150; р<0,001). Такой результат может быть связан с тем, что в основе принятия решения двух выделенных категорий испытуемых, экономных и осторожных, лежат различные механизмы взаимодействия уверенности и решения. Для тех, кто принимает безопасные решения, не рискую потерять капитал, ситуативная уверенность напрямую связана с решением, как описано в теория частичного доступа. Для тех, кто рискует, ситуативная уверенность начинает определятся дополнительными переменными, которые не связаны с самим решением. В данном случае такой переменной является характеристика личностной уверенности, в том числе самоэффективности как опоры для принятия более сложного решения. В ситуации неопределенности, в которой оказываются рискующие руководители, нельзя предсказать полную успешность выбранного решения, усложняется использование прямого рационального подхода. Решение может как привести к более высоким финансовым показателям, так и завершится потерей денежных средств в следствии недопоставки грузов из-за поломки электровозов.

Во-вторых, для всех респондентов не выявлено статистически значимой связи между ресурсом 1 и показателями решений, но обнаружено наличие положительной связь между генеральной ситуативной уверенностью и показателями решений. Полученные результат об отсутствии связи ресурса 1 как особенности личной уверенности и конкретных различных решений подтверждает теоретические сведения о том, то уверенность в себе является сквозной характеристикой и не зависит от конкретной ситуации. Однако, ресурс ЛПР может оказывать влияние на ситуативную уверенность, особенно у тех, кто склонен к риску и улучшению и финансовых показателей. В дальнейшем анализе будет проверена гипотеза о наличии такого влияния.

Что касается показателя общей ситуативной уверенности, то он связан с различными видами решений (p<0,001). Это соответствует теоретическим представлениям о различии личной и ситуативной уверенность: первая является генеральной, вторая связана с конкретной ситуацией.

## **3.3 Взаимосвязь индивидуально-психологических характеристик и ситуативной уверенности**

В разделении феномена уверенности по определенным причинам выделяется не только личностная уверенность, но и ситуативная. В отличие от относительно постоянной уверенности как черты личности, ситуативная уверенность может быть различной в зависимости, например, от характера выполняемой деятельности.

Поэтому следующим этапом была выявлена взаимосвязь ситуативной уверенности и индивидуально-психологических характеристик работника.

Было проведено сравнение показателей ситуативной уверенности с результатами диагностики индивидуально-психологических характеристик работника по опросникам: «Дизайн работы», «Изменения в работе», «Психологический капитал», «Эмоциональный интеллект» и «Интуиция и рациональность», Полученные взаимосвязи представлены в таблице 13 и Приложении В.

Таблица 13. Коэффициент корреляции уверенности с психологическими характеристиками

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Корреляции Пирсона | | | | | | | | | | |
| Показатели | У инвест | У ремлок 1 | У реминфр 1 | У ремлок 2 | У реминфр 2 | У конп 1 | У допгрузы 1 | У конп 2 | У допгрузы 2 | У ген |
| Дизайн работы | ,173\*\* | ,155\*\* | ,181\*\* | ,165\*\* | ,173\*\* | ,139\*\* | ,191\*\* | ,161\*\* | ,181\*\* | ,224\*\* |
| Конструктивная стратегия | ,125\*\* | 0,067 | ,102\* | ,086\* | ,118\*\* | 0,08 | ,117\*\* | ,131\*\* | ,172\*\* | ,148\*\* |
| Психологичекский капитал | ,212\*\* | ,133\* | ,170\*\* | ,144\*\* | ,193\*\* | ,148\*\* | ,184\*\* | ,158\*\* | ,168\*\* | ,229\*\* |
| Эмоциональный интеллект | ,150\*\* | ,117\*\* | ,124\*\* | ,128\*\* | ,131\*\* | ,124\*\* | ,101\* | ,162\*\* | ,165\*\* | ,178\*\* |
| Рациональность | 0,072 | 0,082 | ,109\* | 0,065 | ,105\* | ,094\* | 0,083 | ,117\*\* | ,131\*\* | ,126\*\* |
| Интуиция | 0,047 | -0,002 | -0,005 | ,100\* | 0,061 | 0,057 | 0,068 | -0,012 | 0,027 | 0,051 |

Условные обозначения к таблице 13:

\*\* - корреляция значима на уровне 0,01 (двухсторонняя);

\* - корреляция значима на уровне 0,05 (двухсторонняя);

Дизайн работы – характеристики поведения работника, заключающиеся в степени его ориентации на результат и представлениях о структурированности задач;

Конструктивная стратегия – показатели «увеличение структурных ресурсов» и «увеличение требований» опросника «Изменения в работе»;

Психологический капитал – показатели психологического капитала – самоэффективность и жизнестойкость;

У допгрузы 1 – уверенность в решении по дополнительным грузам, 1 год;

У допгрузы 2 – уверенность в решении по дополнительным грузам, 2 год;

У конп 1 – уверенность в решении о компенсации за недопоставку груза, 1 год;

У конп 2 – уверенность в решении о компенсации за недопоставку груза, 2 год;

У реминфр 1 – уверенность в решении по ремонту инфраструктуры, 1 год;

У реминфр 2 – уверенность в решении по ремонту инфраструктуры, 2 год;

У ремлок 1 – уверенность в решении по ремонту локомотивов (электровозов и тепловозов), 1 год;

У ремлок 2 –уверенность в решении по ремонту локомотивов (электровозов и тепловозов), 2 год;

У инвест – уверенность в решении по инвестициям;

У ген – уверенность генеральная.

Проанализировав результаты, отраженные в таблице 4, можно отметить, что все показатели ситуативной уверенности в принятом решении связаны с различными индивидуально-психологическими переменными.

Для формулирования содержательных выводов условно все индивидуально психологические показатели поделены на четыре блока:

1. психологический ресурс, состояние работника – психологический капитал;
2. характеристики рабочей ситуации - дизайн работы;
3. когнитивные переменные – интуиция, рациональность и их использование в практической деятельности; эмоциональный интеллект;
4. поведенческие переменные – конструктивная стратегия.

Основываясь на данных, отраженных в таблице Х, можно сделать вывод, что существует положительная связь на высоком уровне статистической значимости между ресурсным показателем, психологическим капиталом, и всеми видами изученной уверенности, в том числе, с генеральной ситуативной уверенностью (р<0,005). То есть, чем больше у сотрудника собственный психологический ресурс, который связан с верой в свои возможности достигать поставленных целей и воспринимать трудности как возможность для саморазвития, тем больше он уверен в принятых управленческих решениях.

На втором месте по выраженности связей между уверенностью в решении и индивидуально-психологическими переменными оказалась взаимосвязь генеральной уверенности с поведенческими переменными. Существует положительная связь на статистическом уровне значимости между генеральной уверенностью и дизайном работы (r ≈ 0,224; р<0,001) и конструктивной стратегией (r ≈ 0,148; р<0,001). Можно сделать предположение, что при повышении таких характеристик работы, как структурированное описание рабочего процесса, внедрение количественных показателей результата деятельности и повышение у работника ориентации на результат будут способствовать повышению уверенности в принятии управленческих решений. Это также означает, что уверенность в решении будет выше, если сотрудник самостоятельно ищет пути дополнительного профессионального развития, инициативно включается в новые проекты и склонен работать сверх общепринятой в компании нормы.

Перейдем к рассмотрению связи показателей уверенности и третьей индивидуально-психологической составляющей – когнитивной, связанной со способностями к рациональному, интуитивному способам решения задач и способностями к пониманию и управлению эмоциями.

При анализе полученных данных можно отметить, что между уверенностью и эмоциональным интеллектом обнаружено большее количество статистически значимых взаимосвязей (r ≈ 0,178; р<0,001), чем между уверенностью и оставшимися когнитивными компонентами принятия решения – рациональностью (r ≈ 0,126; р<0,05) и интуицией. Также рациональность обнаружила больше связей с показателями уверенности, направленными на получение дополнительной коммерческой выгоды (перевозка дополнительных грузов и компенсация недопоставки товаров). Связи рациональности с уверенностью в решениях, направленных на сохранение безопасности (ремонты), в целом ниже или даже недостоверны.

Важно отметить, что отсутствует статистически значимая взаимосвязь между компонентами уверенности и таким когнитивным индивидуально-психологическим показателем, как интуиция (р=0,242).

Что касается содержательного вывода, то можно выдвинуть несколько предположений. Во-первых, умение понимать и управлять эмоциями коррелирует с высокими значениями уверенности. Во-вторых, чем больше у сотрудника развиты рациональные способности, которые он при этом применяет на практике в рабочей деятельности, тем выше его уверенность в правильности принимаемых решений. Развитие и повышение рациональных способностей, а также умения понимать свои и чужие эмоции, управлять ими будет способствовать принятию более уверенных решений.

Подводя итог изучению взаимосвязи уверенности в принятии управленческих решений и индивидуально-психологическими показателями, можно отметить, такая связь была выявлена. Самые сильные корреляции получены между ситуативной уверенностью с психологическим капиталом и дизайном работы. Психологическое состояние человека и его поведение на рабочем месте связано с уровнем уверенности.

## **3.3.1 Взаимосвязь психологических характеристик и показателей ситуативной уверенности в зависимости от характера решения**

### **3.3.1.1 Связь ситуативной уверенности с индивидуально-психологическими характеристиками в зависимости**

### **от решения «ремонт электровозов»**

Согласно позиции Четверикова А. А. и Одайника А. С., которая отражена в первой главе настоящей работы, в настоящим момент различные теории принятия решения могут быть условно поделены на три группы: теории дополнительной оценки, частичного доступа и косвенной оценки. При дополнительной оценке уверенность и решение основывается на одинаковой информации, при этом связь между правильностью решения и степенью уверенности должна быть положительная. В теориях частичного доступа уверенность определяется прошлым опытом и текущей ситуацией. При рассмотрении механизма косвенной оценки на уверенность могут оказывать влияние разные факторы, не связанные с решением непосредственно.

Наше предположение заключается в том, что в новой ситуации с большим количеством неизвестной информации в условиях дефицита времени для принятия обдуманного решения уверенность и решения могут опираться на различную информацию, в том числе на несвязаную с характером решения напрямую. Например, может происходить учет дополнительной информации из прошлого опыта, имеющегося у руководителя.

В более привычных для респондента ситуациях с наличием готового способа действия привлечение косвенной информации будет практически отсутствовать. Руководителю будет достаточно опоры на характер решения и известную по нему информацию, например, стоимость покупки электровозов и способ их ремонтирования, последствия чрезмерного и недостаточного ремонтирования.

Для выяснения механизма принятия решения и ситуативной уверенности было решено исследовать связи показателей ситуативной уверенности и психологических показателей в зависимости от характера принимаемых решений.

Прежде чем перейти к рассмотрению полученных данных, определим показатель решения «ремонт электровоз».

Поскольку результаты по показателям «ремонт электровозов за 1 игровой год» и «ремонт электровозов за 2 игровой год» не соответствуют нормальному распределению, было принято решение вычислить производный показатель – дельта ремонт электровозов, который рассчитан по формуле (3):

Дельта ремонт электровозов = 2 год Ремонт электровозов шт – 1 год Ремонт электровозов шт (3)

Далее испытуемые были поделены на две группы.

В первой оказались респонденты, принявшие решение о снижении ремонта электровозов во 2 игровой год (дельта ремонт электровозов <= - 1). Их количество составило 269 человек (51,2 %). Данная категория была названа экономной, поскольку снижение затрат на ремонт приводит к сохранению капитала. Также такое решение связано с повышением вероятности поломки транспортных средств и непоставки груза. Можно предположить, что группа участников, которая выбирала решение ремонтировать меньше электровозов, больше рисковала, чтобы в свою очередь добиться лучших финансовых показателей путем минимизации затрат и перераспределения сохраненного капитала.

Во вторую группу респондентов отнесены участники, которые не изменили свое решение или увеличили ремонт транспортных средств во второй игровой год (дельта ремонт электровозов > - 1). Их количество составило 256 человек (48,8%). Данная категория была названа осторожной, поскольку увеличение ремонтов приводит к повышению безопасности перевозок, но снижению доходности.

Вернемся к рассмотрению связи ситуативной уверенности с психологическими характеристиками в зависимости от принятого решения. Основные результаты зафиксированы в таблице 14. В ней приведено сравнение коэффициентов корреляции генеральной ситуативной уверенности и психологических характеристик работника в зависимости от типа принимаемого решения.

Таблица 14. Сравнение коэффициентов корреляции генеральной уверенности с психологическими характеристиками работника в зависимости от решения по ремонту электровозов.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Индивидуально-психологические особенности | У ген | |
| Экономные | Осторожные |
| Самоэффективность | **,381\*\*** | 0,111 |
| Жизнестойкость | **,259\*\*** | 0,068 |
| Рациональные способности | **,290\*\*** | 0,033 |
| Опора на рациональность | ,145\* | -0,042 |
| Понимание чужих эмоций | ,145\* | 0,118 |
| Управление чужими эмоциями | ,185\*\* | 0,096 |
| Понимание своих эмоций | ,160\*\* | 0,073 |
| Управление своими эмоциями | ,258\*\* | 0,112 |
| Структурированность задач | ,184\*\* | ,129\* |
| Ориентация на результат | ,277\*\* | ,158\* |
| Увеличение структурных ресурсов | ,158\*\* | 0,087 |
| Увеличение требований | **,228\*\*** | 0,018 |

Условные обозначения к таблице 14:

\*\* - корреляция значима на уровне 0,01 (двухсторонняя);

\* - корреляция значима на уровне 0,05 (двухсторонняя);

У ген – генеральная уверенность;

Экономные – респонденты, которые уменьшили количество ремонтов электровозов во 2 год по сравнению с 1 годом;

Осторожные - респонденты, которые увеличили количество ремонтов электровозов во 2 год по сравнению с 1 годом.

По результатам проведенного анализа, различия между связью уверенность и психологических характеристик были обнаружены для решений по ремонту электровозов, что отражено в таблице 14.

При измерении значимости различий между двумя выборочными коэффициентами корреляции было обнаружено, что статистически значимо различаются показатели связи генеральной уверенности и следующих психологических характеристик: психологического капитала: самоэффективность, жизнестойкость, когнитивных переменных - рациональные способности и опора на рациональность и поведенческой переменной - увеличение требований.

Для «экономных» респондентов, кто уменьшил количество ремонтов электровозов по сравнению с первым годом, существует положительная связь на статистическом уровне значимости уверенности и следующих психологических характеристик респондента: самоэффективность (r ≈ 0,381; р<0,001), жизнестойкость (r ≈ 0,259; р<0,001), рациональные способности (r ≈ 0,290; р<0,001), опора на рациональность (r ≈ 0,145; р<0,05) и увеличение требований (r ≈ 0,228; р<0,001). По результатам такого анализа возможно предположение, если сотрудник рискует, то его уверенность в правильности принимаемого решения связана с его психологическими особенностями.

Для «осторожных» респондентов, которые приняли решение увеличить ремонты электровозов во второй год, статистически достоверных связей уверенности и психологических характеристик не обнаружено, что отражено в таблице 5. Это значит, что у тех руководителей, которые не рисковали и ремонтировали больше, уверенность не связана с индивидуально-психологическими характеристиками человека.

Стоит отметить, что статистически значимые связи при решении уменьшить количество ремонтов получены не только с показателем генеральной уверенности, но другими видами уверенности.

Перейдем к более детальному анализу связи конкретных показателей уверенности с психологическими характеристиками руководителей в зависимости от решения по электровозам.

Результаты сравнения корреляций уверенности с психологических состоянием представлены в таблице 15.

Большое количество статистически значимых положительных связей уверенности с психологическим состоянием было обнаружено у «экономных» респондентов. При выборе решения об уменьшении ремонтов, параметры «самоэффективность» и «жизнестойкость» положительно связаны со всеми видами принимаемой уверенности. Можно предположить, что развитие данные характеристик психологического состояния, повышение веры в собственные возможности и стойкое отношение к трудностям, приведет к принятию более уверенных различных решений.

Для респондентов, принявших управленческое решение о повышении ремонтов электровозов, таких связей обнаружено не было.

При измерении значимости различий между двумя выборочными коэффициентами корреляции (сравнения группы «экономных» и «осторожных») было обнаружено, что связи «уверенность-самоэффективность» статистически значимо различаются для большинства коэффициентов корреляции, кроме самоэффективности и уверенности в ремонте инфраструктуры во второй игровой год.

Что касается второго показателя психологического состояния респондента, жизнестойкости, то статистически значимо отличаются значения по уверенности в тендерах, ремонту инфраструктуры за второй год и дополнительных грузах второго года. По полученным результатам можно сделать вывод, что сохранение спокойствия в напряженных ситуациях и оценка трудностей как вызовов будет способствовать большей уверенности не во всех решениях.

Таблица 15. Сравнение коэффициентов корреляции уверенности с психологическим состоянием в зависимости от решения по ремонту электровозов.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды уверенности | Психологический ресурс | | | |
| Самоэффективность | | Жизнестойкость | |
| Экономные | Осторожные | Экономные | Осторожные |
| У инвест | **,360\*\*** | 0,101 | ,245\*\* | 0,077 |
| У тенд | **,332\*\*** | 0,034 | ,235\*\* | 0,022 |
| У ремлок 1 | **,269\*\*** | 0,062 | ,146\* | 0,011 |
| У реминфр 1 | **,311\*\*** | 0,048 | ,200\*\* | 0,072 |
| У ремлок 2 | **,263\*\*** | 0,092 | ,184\*\* | 0,072 |
| У реминфр 2 | ,293\*\* | ,128\* | ,244\*\* | 0,012 |
| У конп 1 | **,245\*\*** | 0,074 | ,133\* | 0,094 |
| У допгрузы 1 | **,251\*\*** | 0,114 | ,143\* | ,170\*\* |
| У конп 2 | **,240\*\*** | 0,083 | ,197\*\* | 0,038 |
| У допгрузы 2 | **,282\*\*** | 0,085 | ,213\*\* | 0,019 |
| У ген | **,381\*\*** | 0,111 | ,259\*\* | 0,068 |

Условные обозначения к таблице 15:

\*\* - корреляция значима на уровне 0,01 (двухсторонняя);

\* - корреляция значима на уровне 0,05 (двухсторонняя);

**,360\*\*** - выявлены статистически значимые различия при измерении значимости различий между 2 выборочными коэффициентами корреляции классов «экономные» и «осторожные»;

Экономные – респонденты, которые уменьшили количество ремонтов электровозов во 2 год по сравнению с 1 годом;

Осторожные - респонденты, которые увеличили количество ремонтов электровозов во 2 год по сравнению с 1 годом.

У допгрузы 1 – уверенность в решении по дополнительным грузам, 1 год;

У допгрузы 2 – уверенность в решении по дополнительным грузам, 2 год;

У конп 1 – уверенность в решении о компенсации за недопоставку груза, 1 год;

У конп 2 – уверенность в решении о компенсации за недопоставку груза, 2 год;

У реминфр 1 – уверенность в решении по ремонту инфраструктуры, 1 год;

У реминфр 2 – уверенность в решении по ремонту инфраструктуры, 2 год;

У ремлок 1 – уверенность в решении по ремонту локомотивов (электровозов и тепловозов), 1 год;

У ремлок 2 –уверенность в решении по ремонту локомотивов (электровозов и тепловозов), 2 год;

У инвест – уверенность в решении по инвестициям;

У тенд – уверенность в решении по тендерам;

У ген – уверенность генеральная.

Кроме показателей психологического состояния, были получены связи различных показателей уверенности с рациональными способностями и поведенческой характеристикой работника – увеличение требований, результаты расположены в таблице 16.

Рациональные способности в принятии решений и склонность к усложнению работы связаны со всеми параметрами уверенности у «экономных» испытуемых. По результатам анализа возможен вывод, что предоставление дополнительной работы, новых проектов для руководителей, чтобы они могли проявить инициативу и больше работать, приведет к повышению уверенности при принятии рискованных решений. Большему показателю уверенность будет способствовать увеличение задач логического анализа в содержании работы руководителей, в которых нужно будет применять аналитические способности.

Таблица 16. Сравнение коэффициентов корреляции уверенности с рациональностью и увеличением требований в зависимости от решения по ремонту электровозов.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды уверенности | Психологический ресурс | | | |
| Рациональные способности | | Увеличение требований | |
| Экономные | Осторожные | Экономные | Осторожные |
| У инвест | **,220\*\*** | -,015 | ,173\*\* | ,033 |
| У тенд | **,217\*\*** | ,009 | ,144\* | -,036 |
| У ремлок 1 | ,215\*\* | ,043 | ,115 | -,010 |
| У реминфр 1 | ,221\*\* | ,039 | ,163\*\* | ,074 |
| У ремлок 2 | **,200\*\*** | ,001 | **,200\*\*** | -,039 |
| У реминфр 2 | **,233\*\*** | ,020 | **,224\*\*** | -,019 |
| У конп 1 | **,201\*\*** | ,047 | ,157\*\* | -,016 |
| У допгрузы 1 | **,237\*\*** | ,002 | ,155\* | ,009 |
| У конп 2 | **,209\*\*** | ,048 | ,174\*\* | ,059 |
| У допгрузы 2 | ,231\*\* | ,051 | ,222\*\* | ,072 |
| У ген | ,**290\*\*** | ,033 | **,228\*\*** | ,018 |

Условные обозначения к таблице 16:

\*\* - корреляция значима на уровне 0,01 (двухсторонняя);

\* - корреляция значима на уровне 0,05 (двухсторонняя);

**,220\*\*** - выявлены статистически значимые различия при измерении значимости различий между 2 выборочными коэффициентами корреляции классов «экономные» и «осторожные»;

Экономные – респонденты, которые уменьшили количество ремонтов электровозов во 2 год по сравнению с 1 годом;

Осторожные - респонденты, которые увеличили количество ремонтов электровозов во 2 год по сравнению с 1 годом.

У допгрузы 1 – уверенность в решении по дополнительным грузам, 1 год;

У допгрузы 2 – уверенность в решении по дополнительным грузам, 2 год;

У конп 1 – уверенность в решении о компенсации за недопоставку груза, 1 год;

У конп 2 – уверенность в решении о компенсации за недопоставку груза, 2 год;

У реминфр 1 – уверенность в решении по ремонту инфраструктуры, 1 год;

У реминфр 2 – уверенность в решении по ремонту инфраструктуры, 2 год;

У ремлок 1 – уверенность в решении по ремонту локомотивов (электровозов и тепловозов), 1 год;

У ремлок 2 –уверенность в решении по ремонту локомотивов (электровозов и тепловозов), 2 год;

У инвест – уверенность в решении по инвестициям;

У тенд – уверенность в решении по тендерам;

У ген – уверенность генеральная.

Подводя итог по результатам изучения уверенности и психологических характеристик в зависимости от решения по ремонту электровозов, уверенность связана с индивидуально-психологическими показателями для рискующих людей, которые принимали решение сэкономить на уменьшить количество ремонтов. Для «осторожных» респондентов таких связей получено не было, что свидетельствует о различном механизме работы уверенности в зависимости от характера принятого решения. Самоэффективность и рациональные способности оказалась теснее всех остальных индивидуально-психологических характеристик связаны с уверенностью экономных и рискующих испытуемых.

Перейдем к рассмотрению факторов, оказывающие влияние на уверенность.

На генеральную уверенность наибольшее влияние оказывают индивидуально-психологический ресурс ЛПР (В=2,83), в меньшей степень принятые решения по ремонту (В=0,86) и развитию коммерческой сферы (В=0,43) во второй игровой год. Регрессионное уравнение (см. таблицу 17) генеральной уверенности приведено в формуле (4).

У ген= 52,366+2,827\*ресурс1+0,86\*рем2год+0,427\*комм2год (4)

Условные обозначения к формуле (4):

У ген – генеральная уверенность;

Рем2год – решения по ремонтам тепловозов, электровозов и инфраструктуры, принятые во второй игровой год;

Комм2год – коммерческие решения по дополнительным грузам, компенсации за недопоставки, инвестициям и тендерам.

Таким образом, на основании ресурсного показателя и характеристик решения можно есть возможность прогнозировать степень уверенности. Также Самоэффективность и ориентация на результат являются важными факторами уверенности при принятии управленческих решений.

Таблица 17. Результаты регрессионного анализа для зависимой переменной «генеральная уверенность».

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Коэффициентыa** | | | | | | |
| Модель **R2**=**0,181** | | Нестандартизованные коэффициенты | | Стандартизованные коэффициенты | т | Значимость |
| B | Стандартная ошибка | Бета |
| 3 | (Константа) | 52,366 | 3,662 |  | 14,301 | 0 |
| ресурс1 | 2,827 | 0,405 | 0,277 | 6,986 | 0 |
| рем2год | 0,86 | 0,139 | 0,247 | 6,19 | 0 |
| комм2год | 0,427 | 0,102 | 0,168 | 4,201 | 0 |
| a. Зависимая переменная: Уверенность генеральная | | | | | | |

Условные обозначения к таблице 17:

У ген – генеральная уверенность;

Рем2год – решения по ремонтам тепловозов, электровозов и инфраструктуры, принятые во второй игровой год;

Комм2год – коммерческие решения по дополнительным грузам и компенсации за недопоставки во второй игровой год.

При включении в регрессионный анализ условия о различных решениях по ремонту электровозов повысился процент объясняемой дисперсии зависимой переменной – генеральной уверенности для «экономных респондентов» по сравнению со всей выборкой. Данные расположены в таблице 18. Уверенность «экономных» респондентов на 27,8 % определяется самоэффективностью работника, его ориентацией на результат и теми решениями, которые сотрудник принимает. Более подробная информация приведена в уравнении регрессии, формула (5)

У ген=40,795+4,2663\*ресурс1+0,802\*рем2год+0,493\*комм2год (5)

Таблица 18. Результаты регрессионного анализа с зависимой переменной «генеральная уверенность» при решении о снижении ремонтов электровозов во 2 год.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Коэффициентыa,b | | | | | | |
| Модель R2=0,278 | | Нестандартизованные коэффициенты | | Стандартизованные коэффициенты | т | Значимость |
| B | Стандартная ошибка | Бета |
| 1 | (Константа) | 46,819 | 5,232 |  | 8,949 | 0 |
| ресурс1 | 4,482 | 0,602 | 0,415 | 7,444 | 0 |
| 4 | (Константа) | 40,795 | 5,117 |  | 7,972 | 0 |
| ресурс1 | 4,263 | 0,563 | 0,394 | 7,568 | 0 |
| рем2год | 0,802 | 0,196 | 0,215 | 4,094 | 0 |
| комм2год | 0,493 | 0,137 | 0,188 | 3,592 | 0 |
| ИР Инвестиции электровозы | -1,049 | 0,376 | -0,146 | -2,792 | 0,006 |
| a. Зависимая переменная: Уверенностьген | | | | | | |
| b. Выбираются только наблюдения, для которых дельаремэлектро <= -1,00 | | | | | | |

У респондентов, принявших решение о повышении количества ремонтов, процент объясняемой дисперсии генеральной уверенности составил только 12, 2% (см. Приложение В).

Обобщая полученную информацию, на уверенность оказывают влияние не связанные между собой ресурс ЛПР и принятые решения. На ресурс ЛПР влияют индивидуально-психологические характеристики.

### **3.3.1.2 Связь уверенности с индивидуально-психологическими характеристиками в зависимости от решения «ремонт инфраструктуры»**

Еще одной характеристикой решения, которая оказывает влияние на наличие взаимосвязи между уверенностью и психологическими характеристиками руководителя, является решение по ремонту инфраструктуры, то есть ремонту транспортных путей.

Поскольку результаты по показателям «ремонт инфраструктуры за 1 игровой год» и «ремонт инфраструктуры за 2 игровой год» не соответствуют нормальному распределению, было принято решение вычислить производный показатель – дельта ремонта инфраструктуры, который рассчитан по формуле (6):

Дельта ремонта инфраструктуры = 2 год Ремонт инфраструктуры шт – 1 год Ремонт инфраструктуры шт. (6)

Далее испытуемые были поделены на две группы.

В первой оказались респонденты, принявшие решение о снижении ремонта инфраиструктуры во второй игровой год (дельта ремонта инфраструктуры <= 3). Их количество составило 270 человек (51,4 %). Данная категория была названа рискующей, поскольку снижение затрат на ремонт приводит к сохранению капитала. Также такое решение связано с повышением риска поломки транспортных путей, поломка связана с дополнительными затратами на исправление ситуации и потерей доходов. Эта группа участников рисковала, чтобы получить лучшие экономические показатели.

Во вторую группу респондентов отнесены участники, которые увеличили ремонт транспортных путей во второй игровой год (дельаремэлектро > 3). Их количество составило 255 человек (48,6%). Данная категория была названа осторожной, поскольку увеличение ремонтов приводит к повышению безопасности перевозок, но излишние ремонты связаны с ухудшением финансовых показателей.

Было исследование различие уверенности в решении для классов «рискующие» и «осторожные». Результаты в таблице 19. В целом, есть тенденция к более высоким значениям уверенности у людей, которые больше ремонтировали транспортные пути. Решение, направленное на повышение безопасности рабочего процесса, ведущее к увеличению процента успешных поставок груза, вызывало больше уверенности в нем у респондентов. При принятии рискованного решения о снижении затрат на ремонты инфраструктуры стали ниже значения уверенности. Это согласуется с теоретической позицией о том, что фактор неопределенности, риска, снижает уверенность принимающего решение.

Таблицу 19. Сравнение показателей уверенности в зависимости от зависимости от решения по ремонту инфраструктуры.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды уверенности | Классы дельта инфр. | Среднее | Станд. отклонения | Станд. средняя ошибка | знач. (двухсторонняя) |
| У инвест | Рискующие | 79,6 | 15,3 | 0,9 | 0,038 |
| Осторожные | 82,3 | 13,7 | 0,9 | 0,037 |
| У тенд | Рискующие | 76,7 | 15,7 | 1,0 | 0,001 |
| Осторожные | 80,9 | 13,9 | 0,9 | 0,001 |
| У ремлок 1 | Рискующие | 84,9 | 14,4 | 0,9 | 0,001 |
| Осторожные | 88,7 | 12,2 | 0,8 | 0,001 |
| У реминфр 1 | Рискующие | 83,8 | 14,1 | 0,9 | 0,002 |
| Осторожные | 87,3 | 12,1 | 0,8 | 0,002 |
| У ремлок 2 | Рискующие | 88,1 | 13,3 | 0,8 | 0,004 |
| Осторожные | 91,3 | 11,5 | 0,7 | 0,004 |
| У реминфр 2 | Рискующие | 87,4 | 12,3 | 0,7 | 0,001 |
| Осторожные | 90,8 | 11,0 | 0,7 | 0,001 |
| У ген | Рискующие | 84,5 | 9,9 | 0,6 | 0,001 |
| Осторожные | 87,3 | 9,1 | 0,6 | 0,001 |

Условные обозначения к таблице 19:

Классы дельта инфр. – классы решений по ремонту инфраструктуры:

Рискующие – респонденты, решившие ремонтировать меньше инфраструктуры во 2 игровой год;

Осторожные – респонденты, решившие ремонтировать больше инфраструктуры во 2 игровой год;

У инвест – уверенность в решении по инвестициям;

У тенд – уверенность в решении по тендерам;

У реминфр 1 – уверенность в решении по ремонту инфраструктуры, 1 год;

У реминфр 2 – уверенность в решении по ремонту инфраструктуры, 2 год;

У ремлок 1 – уверенность в решении по ремонту локомотивов (электровозов и тепловозов), 1 год;

У ремлок 2 –уверенность в решении по ремонту локомотивов (электровозов и тепловозов), 2 год;

У ген – уверенность генеральная.

По результатам анализа для большинства показателей уверенности и психологических характеристик в зависимости от ремонта инфраструктуры различия во взаимосвязях обнаружены не были, данные отражены в Приложении В.

Единственные отличия обнаружены по поведенческому параметру «увеличение требований», связанному со стремлением усложнить работу. Результаты представлены в таблице 20. Для категории тех участников исследования, кто принял решение о понижении ремонта инфраструктуры во второй год, не обнаружено статистически значимых связей между уверенностью и увеличением требований, но для повышающих ремонты была обнаружена положительная связь на высоком уровне статистической значимости. Самые сильные различия между группами «рискующих» и «осторожных» обнаружены для уверенности в решении по инвестициям, в решении по ремонту локомотивов в 1 год и в решениях о компенсации за недопоставку грузов в 1 и 2 года. Эти показатели уверенности можно проинтерпретировать как связанные с будущей эффективностью. Инвестиции в новые продукты и налаживание доверительных отношений с клиентами посредством разумных компенсаций потерь их груза вносят вклад в развитие всего бизнеса. Обобщая данную информацию, можно предположить, что обнаруженная связь именно с этими показателями уверенности для «осторожных» респондентов неслучайна. Более осторожные руководители больше уверены в тех решениях, которые повышают текущую безопасность производства и безопасность, направленную в будущее, как, например, сохранение партнерских отношений с клиентами. Для тех, кто не рискует, повышение сложности рабочих процессов будет способствовать большей уверенности при принятии различных управленческих решений.

Таблица 20. Сравнение коэффициентов корреляции уверенности с со стратегиями изменений на основном месте работы в зависимости от решения по ремонту инфраструктуры.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Виды уверенности | Увеличение требований | |
| Рискующие | Осторожные |
| У инвест | **0,015** | ,209\*\* |
| У тенд | -0,013 | ,141\* |
| У ремлок 1 | 0,002 | 0,12 |
| У реминфр 1 | 0,075 | ,170\*\* |
| У ремлок 2 | **0,014** | ,201\*\* |
| У реминфр 2 | 0,047 | ,198\*\* |
| У конп 1 | **-0,047** | ,209\*\* |
| У допгрузы 1 | 0,002 | ,173\*\* |
| У конп 2 | **0,028** | ,223\*\* |
| У допгрузы 2 | 0,072 | ,238\*\* |
| У ген | **0,025** | ,250\*\* |

Условные обозначения к таблице 20:

\*\* - корреляция значима на уровне 0,01 (двухсторонняя);

\* - корреляция значима на уровне 0,05 (двухсторонняя);

**,015\*\*** - выявлены статистически значимые различия при измерении значимости различий между 2 выборочными коэффициентами корреляции классов «рискующие» и «осторожные»;

Рискующие – респонденты, которые уменьшили количество ремонтов инфраструктуры во 2 год по сравнению с 1 годом;

Осторожные - респонденты, которые увеличили количество ремонтов инфраструктуры во 2 год по сравнению с 1 годом.

У допгрузы 1 – уверенность в решении по дополнительным грузам, 1 год;

У допгрузы 2 – уверенность в решении по дополнительным грузам, 2 год;

У конп 1 – уверенность в решении о компенсации за недопоставку груза, 1 год;

У конп 2 – уверенность в решении о компенсации за недопоставку груза, 2 год;

У реминфр 1 – уверенность в решении по ремонту инфраструктуры, 1 год;

У реминфр 2 – уверенность в решении по ремонту инфраструктуры, 2 год;

У ремлок 1 – уверенность в решении по ремонту локомотивов (электровозов и тепловозов), 1 год;

У ремлок 2 –уверенность в решении по ремонту локомотивов (электровозов и тепловозов), 2 год;

У инвест – уверенность в решении по инвестициям;

У тенд – уверенность в решении по тендерам;

У ген – уверенность генеральная.

Подводя итог, решение по ремонту инфраструктуры оказывает влияние только на связь между показателями уверенности и поведенческой характеристики работника – увеличение требований. Для осторожных руководителей такая связь обнаружена, для рискующих отсутствует.

# ВЫВОДЫ

* Была выявлена связь уверенности и индивидуально-психологических характеристик. Уверенность в различной степени связана с характеристиками состояния сотрудника, его поведенческими и когнитивными особенностями. Наибольшая связь уверенности обнаружена с показателем психологического капитала – «самоэффективность» и поведенческой особенностью работника – «ориентация на результат».
* Показатели уверенности оказались слабо связанными с характером принятых решений.
* Было обнаружено, что медиатором взаимосвязи уверенности в принимаемых решениях и индивидуально-психологических показателей работника является тип принимаемых решений (решений по ремонтам инфраструктуры и электровозов).
* Самоэффективность и ориентация на результаты были объединены в в интегральный показатель (ресурс ЛПР). Ресурс ЛПР имеет высокую тесноту связи со всеми показателями уверенности (в зависимости от типа принимаемых решений) и остальными индивидуально-психологическими характеристиками. Можно сделать вывод, что ресурс ЛПР является связующим звеном между психологическими параметрами и уверенностью при принятии управленческих решений.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исследование 525 менеджеров крупной транспортной компании в процессе их участия в бизнес-симуляции привело к следующим результатам.

Цель исследования о выявлении психологических факторов, которые могут определять уверенность в принятии решения была выполнена.

Гипотезы, выдвинутые для проверки в эмпирическом исследовании, были подтверждены:

1. На уверенность в принятии решений оказывают влияние индивидуально - психологические факторы. Наибольшая связь уверенности обнаружена с показателем психологического капитала – «самоэффективность».

2. На уверенность в принятии решений влияет тип принимаемого решения. Тип решения является медиатором связи уверенности в решении и индивидуально-психологических показателей.

3. На уверенность в принятии решений оказывают влияние контекстные характеристики работы. Наибольшая связь уверенности обнаружена с поведенческой особенностью работника – «ориентация на результат».

Самоэффективность и ориентация на результат были объединены в ресурс ЛПР, который является связующим звеном между психологическими параметрами и уверенностью при принятии управленческих решений

Данная тема отличается научной новизной, поскольку была осуществлена попытка комплексного описания индивидуально-психологических факторов уверенности при принятии решений. Также стоит отметить, что рассматривался процесс принятия именно управленческих решений.

Был проведен анализ отечественных и зарубежных литературных источников по теме уверенности, проведено запланированное эмпирическое исследование, позволившее определить основные предикторы уверенности на примере руководителей.

**Практическая значимость**

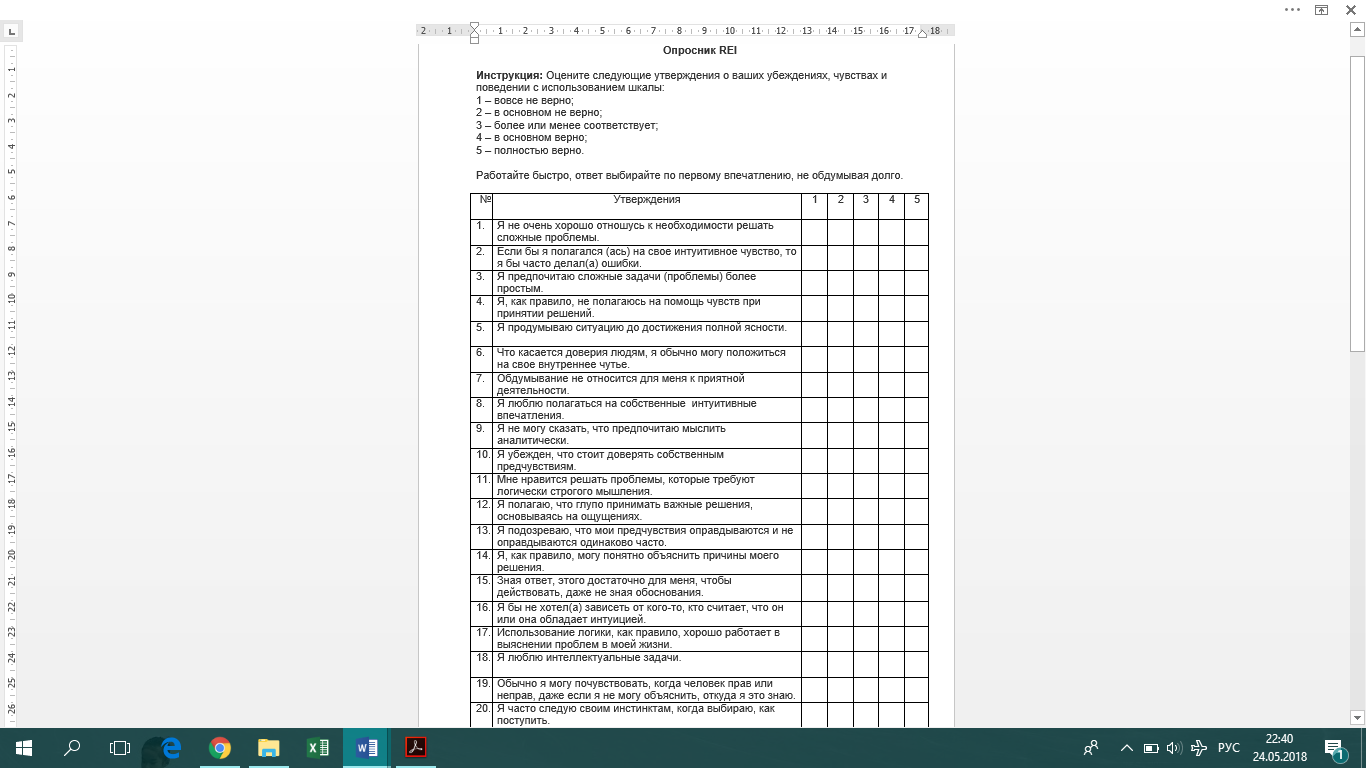
Полученные данные могут быть применены для управления личностной и ситуативной уверенностью в управленческих решениях. Принятие верного решения и высокая степень уверенности в нем способствуют более успешной его реализации. Уверенное поведение руководителя является важным условием доверия к нему его начальника, коллег и подчиненных. Еще одной областью применения может стать психологический отбор руководителей по способствующим уверенности психологическим факторам и их развитие. Результаты могут способствовать лучшему пониманию механизма принятия решения; их можно внести в образовательные программы для студентов по темам: «Принятие решений» и «Уверенность».

# СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Астапенко Е.Е., Маничев С.А. Отношение «функции-контекст» как предиктор важности менеджерских компетенций // Петербургский психологический журнал. Спб.: Изд-во СПбГУ, 2016. № 15. С. 117-143.
2. Бойко З.В., Крупнов А.И. Этнопсихологическая специфика структуры уверенности у различных групп студентов // Вестник РУДН. Серия: Психология и педагогика. 2009. № 1. С. 19-23.
3. Вайнер И.В. Субъективная уверенность при решении психофизической задачи: Дисс. … канд. психол. наук. М.: Изд-во «Институт психологии АН СССР», 1990. 120 с.
4. Высоцкий В.Б. Личностные и процессуальные условия формирования уверенности в правильности решения задачи: Дисс. ... канд. психол. наук. М., 2002. 149 с.
5. Головина Е.В. Влияние когнитивных стилей на уверенность в сенсорных решениях // Ежегодник Российского психологического общества. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2003. Т.2. С. 357-371.
6. Головина Е.В., Скотникова И.Г. Когнитивно-стилевая структура феномена уверенности // Психологический журнал. М.: Наука, 2010. Т.31. № 4. С. 69-82.
7. Головина Е.В. Уверенность в себе как фактор удовлетворенностью жизнью // Методы исследования психологических структур и их динамики / Под ред. Т.Н. Савченко, Г.М. Головиной. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007. Вып. 4. 192 с.
8. Зиновьева И.Л. Влияние уверенности на организацию мыслительной деятельности: Дис. ... канд. психол. наук. М., 1989. 220 с.
9. Ильин Е.П. Психология воли. 2-е изд. СПб.: Питер, 2009. 368 с.
10. Калистратова Т.Д. Субъективное шкалирование как метод диагностики состояний уверенности и неуверенности // Проблемы психологии субъективных суждений и оценок. Из-во Сарат. ун-та, 1984. С. 80-85.
11. Канеман Д., Словик, П., Тверски А. Принятие решений в неопределенности. Харьков: Институт прикладной психологии «Гуманитарный Центр», 2005. 632 с.
12. Ковач Д. Субъективная неуверенность-уверенность: установка или регулятор поведения // Психологические исследования. Из-во «Мецниереба», Тбилиси, 1973. С. 186-198.
13. Корнилова Т.В., Корнилов С.А. Интуиция, интеллект и личностные свойства (результаты апробации шкал опросника С. Эпстайна). // Психологические исследования. 2013. Т. 6. № 28. С. 5. URL: <http://www.psystudy.ru/index.php/num/2013v6n28/804-corniliva28.html> (дата обращения: 29.01.2017).
14. Крупнов А.И. Системно-диспозиционный подход к изучению личности и ее свойств // Вестник РУДН. Сер. Психология и педагогика, 2006. № 1(3). С. 63-73.
15. Левитов Н.Д. О психологических состояниях человека. М.: «Просвещение», 1964. 343 с.
16. Люсин Д.В. Новая методика для измерения эмоционального интеллекта: опросник ЭмИн. // Психологическая диагностика. 2006. № 4. С. 3–22.
17. Маничев С.А., Смолко С.А. Эмоциональные компоненты рационального и интуитивного стиля мышления при принятии управленческих решений. // Вестник СПбГУ. 2015. Серия 12. № 3. С. 38-50.
18. Наследов А.Д. Математические методы психологического исследования. Анализ и интерпретация данных. Учебное пособие. СПб.: Речь, 2004. - 392 с.
19. Наследов А.Д. IBM SPSS Statistics 20 и AMOS: профессиональный статистический анализ данных. СПб.: Питер, 2013. 416 с.
20. Никитина О.С. Уверенность в своих силах как фактор достижения успеха в деятельности (На материале исследований в спортивной гимнастике и учебной деятельности студентов института физической культуры) Автореферат дисс. канд. пс. Специальность 19.00.01 - Общая психология ЛГУ. Л., 1981. 16 с.
21. Прихожан А.М. Психология неудачника: Тренинг уверенности в себе. М.: ТЦ Сфера, 2001. 192 с.
22. Психологический словарь / Под ред. В.П. Зинченко, Б.Г. Мещерякова. 2-е изд. М.: Педагогика - Пресс., 1999. 440 с.
23. Ромек В.Г. Понятие уверенности в себе в современной социальной психологии // Психологический вестник. Вып. 1. Ч. 2. – Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 1996. Вып. 1. Ч.2. С. 132-146.
24. Ромек В.Г. Развитие уверенности в межличностных отношениях // Журнал практического психолога. 2000. № 12. С. 74-113.
25. Ромек В.Г. Уверенность в себе и спортивные достижения // Инновации в социальной теории и практике: материалы международной научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых специалистов. Екатеринбург: Гуманитарный ун-т, 2011, С. 113-114.
26. Ромек В.Г. Уверенность в себе как социально-психологическая характеристика личности: Дис. … канд. Психол. Наук. Ростов на Дону.: Изд-во РГУ, 1997. 242 с.
27. Рудик П.А. Психология. М., 1976. 240 с.
28. Селистерова М.А., Крупонов Д.А. Индивидуальные особенности и структура уверенности личности. // Вестник РУНД, сер психология и педагогика. 2004. № 2. С. 178-184.
29. Селиверстова М.А. Системный подход к изучению уверенности личности // Вестник РУДН. Серия: Психология и педагогика. 2008. № 4. С. 52-56.
30. Селиверстова, М.А. Сравнительная характеристика уверенности старших школьников и студентов: автореф. дис. ... канд. психол. наук наук: 19.00.01. М., 2007. 140 с.
31. Серебрякова Е.А. Уверенность в себе и условия ее формирования у школьников: автореф. дис. … канд. психол. наук. М., 1955. 124 с.
32. Скотникова И.Г. Проблема уверенности: история и современное состояние // Психологический журнал. 2002. Т. 23. № 1. С. 52-60.
33. Соловьева О.В., Папура А.А. Феномен уверенности: понятие, подходы, составляющие // Сибирский психологический журнал. 2010. № 38. С. 63-65.
34. Степаносова О.В. Интуитивные компоненты в процессе принятия решения. Дисc. канд. психол. наук. М. 2004. 208 c.
35. Ушаков Д.В. Психология интеллекта и одаренности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2011. 464 с.
36. Циринг Д.А. Психология личностной беспомощности: дис. ... д-р. психол. наук: 19.00.01. Томск, 2010. 456 с.
37. Четвериков А.А., Одайник А.С. Модели субъективной оценки эффективности решения когнитивных задач: часть 1. Теории дополнительной оценки и теории частичного доступа // Вестник СПбГУ. Серия 16: Психология. Педагогика. 2013. № 3. С. 55-61.
38. Четвериков А.А., Одайник А.С. Модели субъективной оценки эффективности решения когнитивных задач: часть 2. Теории косвенной оценки // Вестник СПбГУ. Серия 12: Социология. 2014. № 1. С. 117-125.
39. Шендяпин В.М., Барабанщиков В.А., Скотникова И.Г. Уверенность в решении: моделирование и экспериментальная проверка // Экспериментальная психология. 2010. № 1. С. 30-57.
40. Щербаков Е.П. Уверенность как состояние, свойство и качество // Психология личности и деятельности спортсмена. М.,1981. С. 51-60.
41. Adams P.A., Adams J.K. Confidence in the recognition and reproduction of words difficult to spell // American Journal of Psychology. 1960. № 73. Р. 544–552.
42. Armelius K. Task predictability and performance as determinants of confidence in multiple-cue judgments // Scand. J . Psychol. 1979. № 20. P. 19-25.
43. Audley R.J. A stochastic model for individual choice behavior // Psychological Review. 1960. № 67. 1-15.
44. Avey J.B., Reichard R.J., Luthans F., Ketan H.M., Meta-Analysis of the Impact of Positive Psychological Capital on Employee Attitudes, Behaviors, and Performance // Human Resource Development Quarterly 22:2. 2011. Р. 127–152.
45. Avey J.B., Luthans F., Jensen S.M. Psychological capital: A positive resource for combating employee stress and turnover // Human Resource Management. 2009. V. 48. № 5. P. 677—693.
46. Bandura A, Locke E. Negative self-efficacy and goal effects revisited // Journal Of Applied Psychology. 2003. V. 88, № 1. Р. 87-99.
47. Bandura A., Social learning theory / Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1977. 247 р.
48. Bandura, A. Self-efficacy: The exercise of control. NY: Freeman, 1997. 604 p.
49. Baranski J.V., Petrusic W.M. Realism of confidence in sensory discrimination // Perception and Psychophysics. 1999. V. 61. P. 1369–1383.
50. Benzion U., Cohen Y., Peled R., Shavit T. Decision-making and the newsvendor problem: an experimental study. // Journal of the Operational Research Society. 2008, V.59 (9), Р.1281–1287.
51. Bolton G., Katok Е. Learning-by-doing in the newsvendor problem: A laboratory investigation of the role of experience and feedback // Manufacturing Service Operational Management. 2008, V.10 (3), P.519–538.
52. Busemeyer J.R., Johnson J.G. Computational models of decision making // In Handbook of judgment and decision making, eds. Koehler D., Harvey N., 2004. P. 133–154.
53. Gavirneni S., Xia Y. Anchor Selection and Group Dynamics in Newsvendor Decisions – A Note // Decision Analysis, 2009, V.6 (2), P. 87-97.
54. Koivula, N., Hassmen, P. and Fallby, J. Self-Esteem and Perfectionism in Elite Athletes: Effects on Competitive Anxiety and Self-Confidence // Personality and Individual Differences .2002. № 32. P. 865-875.
55. Koriat A. Subjective confidence in perceptual judgments: a test of the self-consistency model // Journal of experimental psychology: General. 2011. V. 140, №. 1. P. 117–139.
56. Kvam P.D., Pleskac T.J. Strength and weight: The determinants of choice and confidence // Cognition. 2016. V. 152. P. 170-180.
57. Lazarus A.A. Behavior rehearsal vs. non-directive therapy vs. advice in effecting behavior change // Behavior research and therapy. 1966. P. 209-212.
58. Lazarus A.A. Multimodal behavior therapy // In W. O’Donohue, J.E. Fisher, & Steven V. Hayes (Eds.), Cognitive behavior therapy. Hoboken, NJ: Wiley, 2016. P. 261-265.
59. Leuker C., Pachur T., Hertwig R., Pleskac T.J. Exploiting risk-reward structures in decision making under uncertainty // Cognition. 2018. V. 175. P. 186-200.
60. Peirce C.S., Jastrow J. On small differences of sensation // Memoirs of the National Academy of Sciences. 1884. № 3. P. 75-83.
61. Petrusic W.M., Baranski J.V. Probing the locus of confidence judgments: Experiments on the time to determine confidence. // J. of Experimental Psychology: Human Perception and Performance. 1998. V. 24. № 3. Р. 929-945.
62. Roger R., Starns J.J. Modeling Confidence Judgments, Response Times, and Multiple Choices in Decision Making: Recognition Memory and Motion Discrimination // Psychological review. 2013. № 120.3. Р. 697–719.
63. Salter A. Сonditioned Reflex Therapy: The Direct Approach to the Reconstruction of Personality. Welness Institute, 2002. 268 p.
64. Seligman M.E.P. Helplessness: on depression, development, and death. San Francisco: W. H. Freeman, 1975. 250 р.
65. Schwartz B.L. Tip-of-the-tongue States: Phenomenology, Mechanism, and Lexical Retrieval / Bennett L. Schwartz. Psychology Press, 2001. 192 p.
66. Schweitzer M., Cachon G. Decision Bias in the Newsvendor Problem with a Known Demand Distribution: Experimental Evidence // Management Science, 2000. V.46. № 3. Р. 404–420.
67. Stajkovic A., Luthans F. Social cognitive theory and self-efficacy // Organizational Dynamics. 1996. №. 26. 62–74.
68. Tims M., Bakker A.B., Derks D. Development and validation of the job crafting scale // Journal of Vocational Behavior. 2012. V. 80. P. 173–186.
69. Van den Berg R., Anandalingam K., Zylberberg A., Kiani R., Shadlen M.N., Wolpert D.M. A common mechanism underlies changes of mind about decisions and confidence // Elife. 2016. [https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/ PMC4798971/](https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/%20PMC4798971/) (дата обращения 23.09.2017).
70. Van den Berg R, Zylberberg A, Kiani R, Shadlen M.N., Wolpert D.M. Confidence Is the Bridge between Multi-stage Decisions // Current Biology. 2016. V.26 (23). P. 3157-3168.
71. Vericourt F., Bearden J., Filipowicz A. Sex, Risk and the Newsvendor // INSEAD Working Papers Collection. 2011, № 78, P. 2-27.
72. Vickers D. Confidence and response time in three-category judgment // Fechner Day’2003: Proceedings of the 13th Annual Meeting of the International Society for Psychophysics (ISP) / Ed. by B. Berglund, E. Borg. Larnaka: Cyprus, 2003. P. 325–331.
73. Vickers D, Lee M.D. Dynamic models of simple judgments: I. Properties of a self-regulating accumulator model // Nonlinear Dynamics, Psychology and Life Sciences. 1998. № 2. P. 169-194.
74. Weiner B. An Attributional Theory of Achievement Motivation and Emotion // Psychological Review 1985, V. 92, №. 4, Р. 548-573.
75. Wolpe J. Objective psychotherapy of the neuroses // South African Med. Journal. 1958. V. 26. Р. 825-829.
76. Yamaguchi, S., Gelfand, M., Ohashi, M. M., Zemba, Y. The cultural psychology of control illusions of personal versus collective control in the United States and Japan // Journal of Cross-Cultural Psychology, 2005, V. 36(6). P. 750-761.
77. Yeung N., Summerfield C. Metacognition in human decision-making: confidence and error monitoring // Phil. Trans. R. Soc. 2012. V. 367, P. 1310–1321.
78. Yu S., Pleskac T.J., Zeigenfuse M.D. Dynamics of postdecisional processing of confidence // J. Exp. Psychol. Gen. 2015. V. 144. P. 489–510.
79. Zhang Y., Liu Q., Zhang S. Opinion Formation with Time-Varying Bounded Confidence // PLoS ONE. № 3. 2017.  <http://journals.plos.org/plosone/article>?id=10.1371/journal.pone.0172982 (дата обращения: 23.03.2018).

# ПРИЛОЖЕНИЕ А. Методики, применяемые в исследовании

Рис. А.1. Бланк опросника «Интуиция и рациональность».



Продолжение рис А.1.

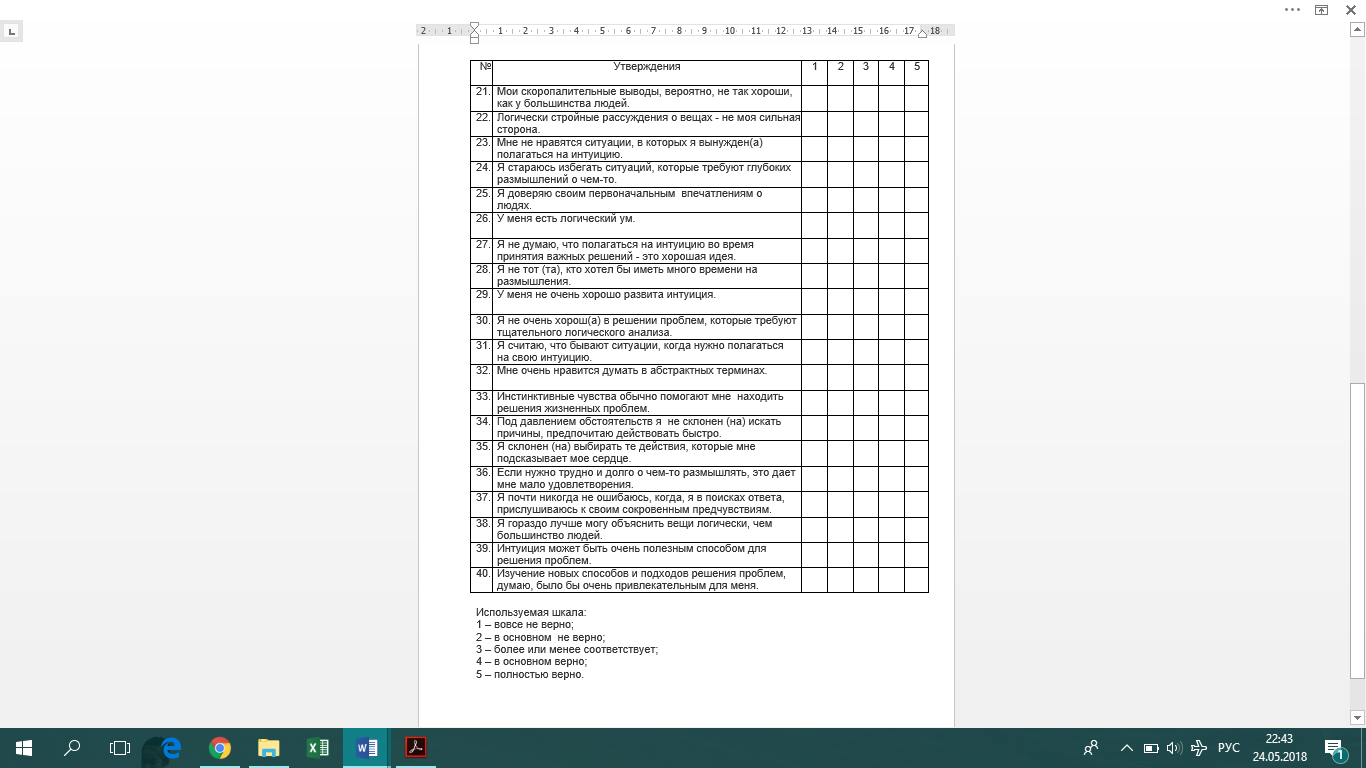
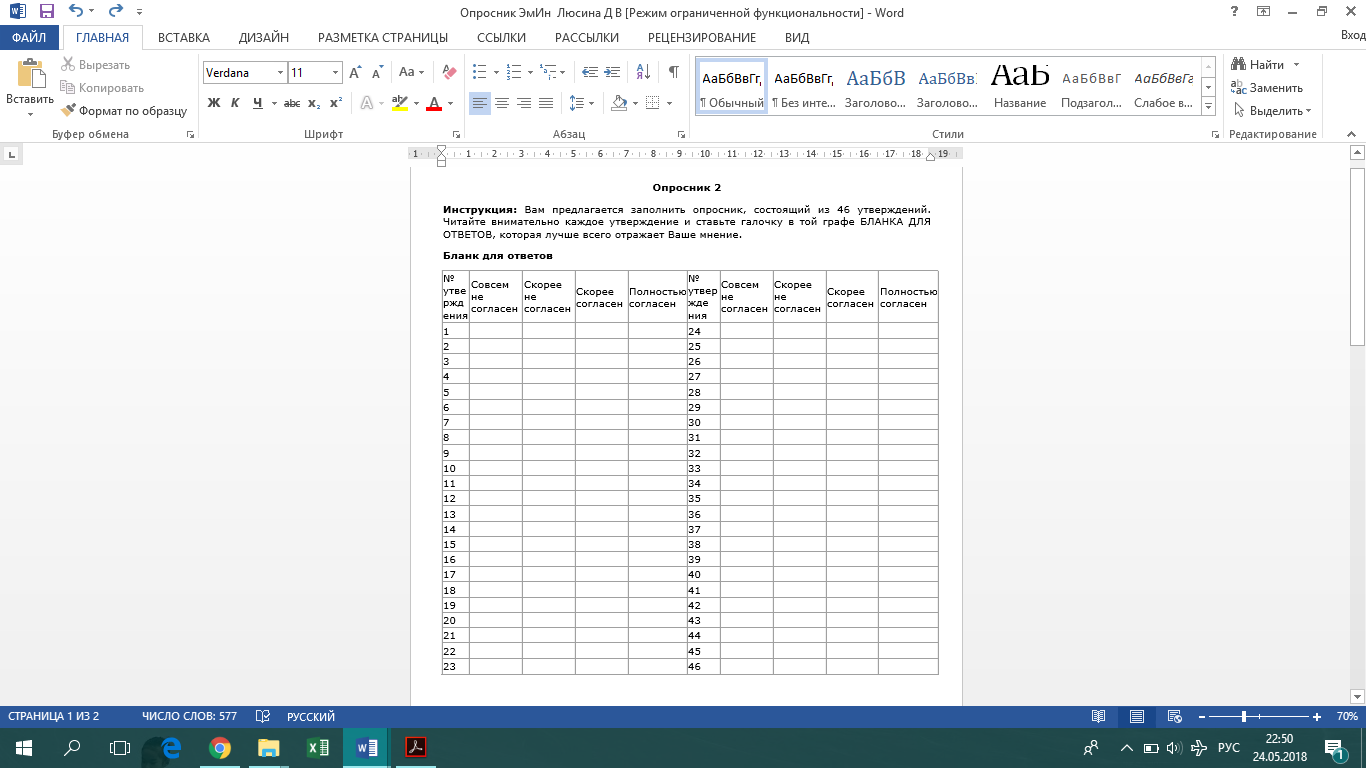


Рис. А.2. Бланк опросника «Эмоциональный интеллект».



Продолжение Рис. А.2.

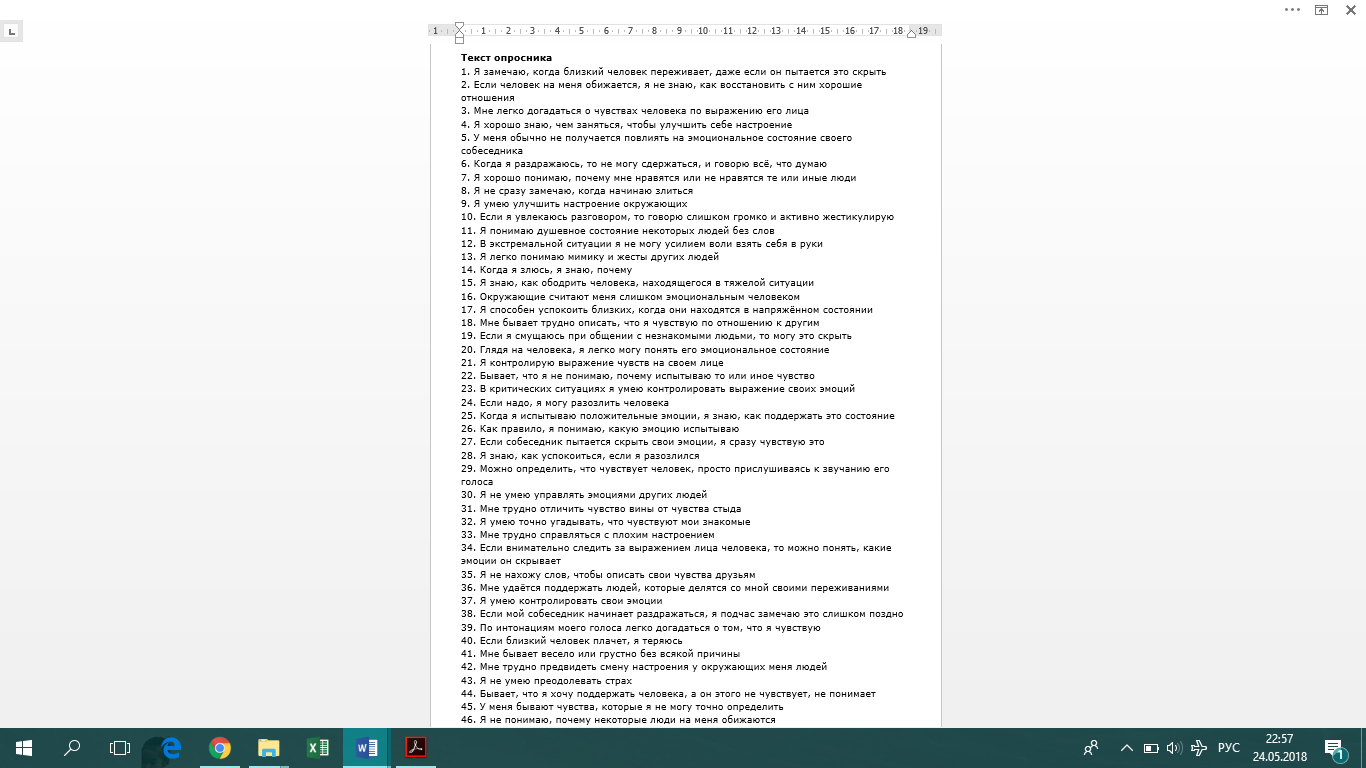


Рис. А.3. Бланк опросника «Психологический капитал».

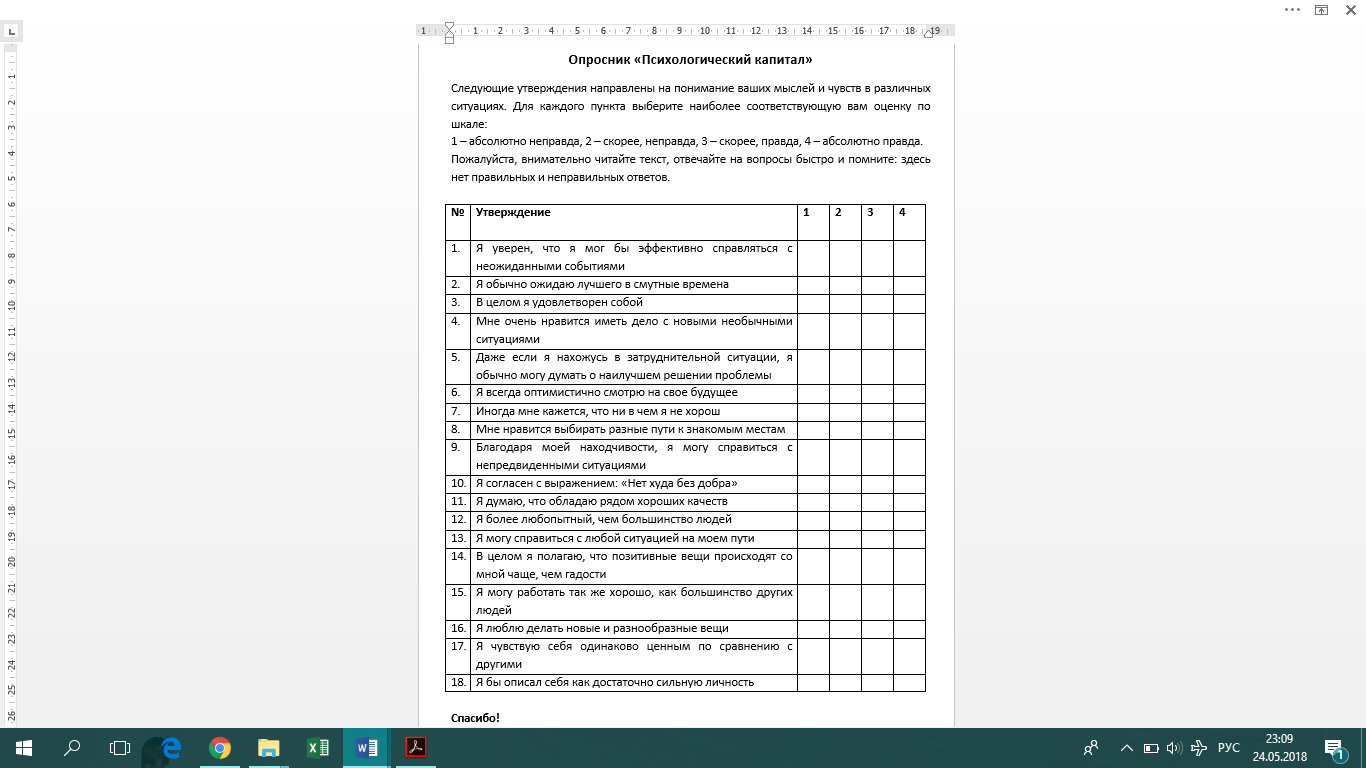
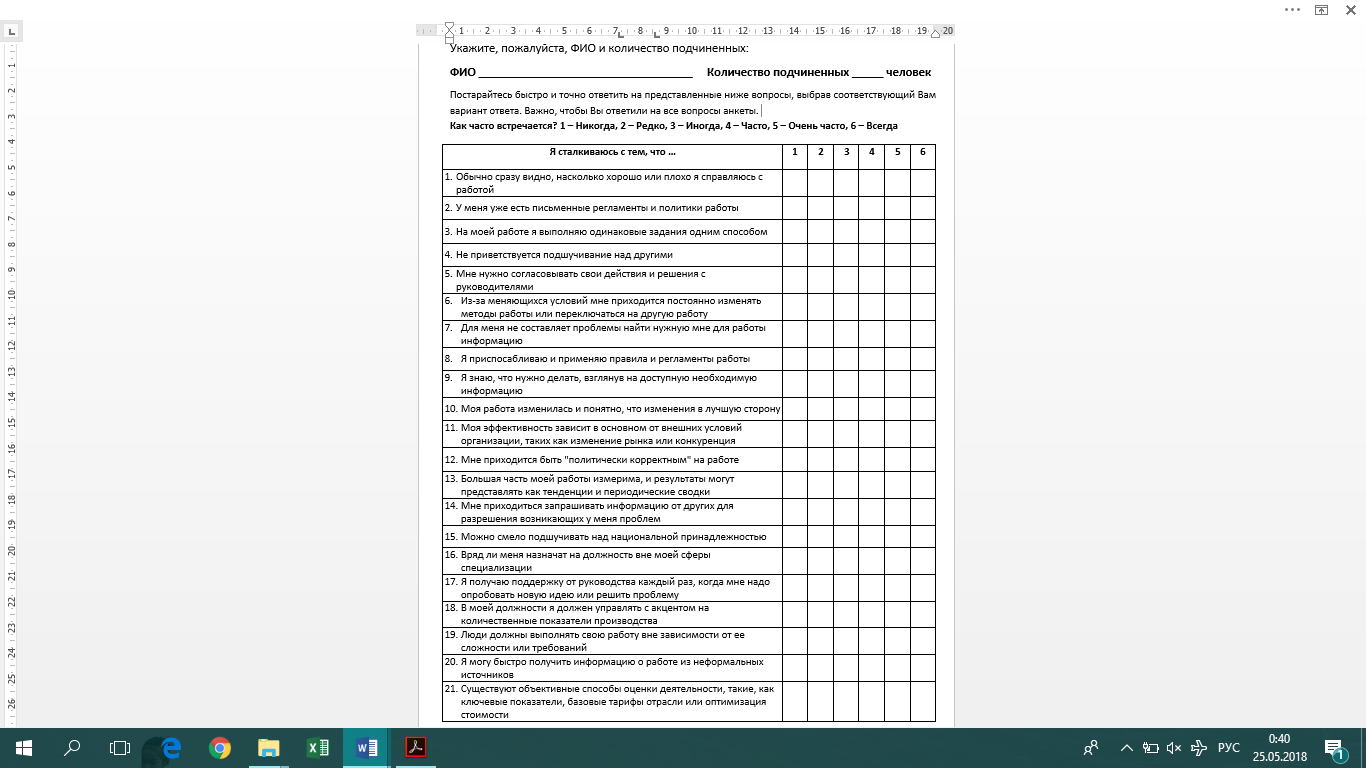


Рис. А.4. Бланк опросника «Психологический капитал».



Продолжение Рис. А.4.

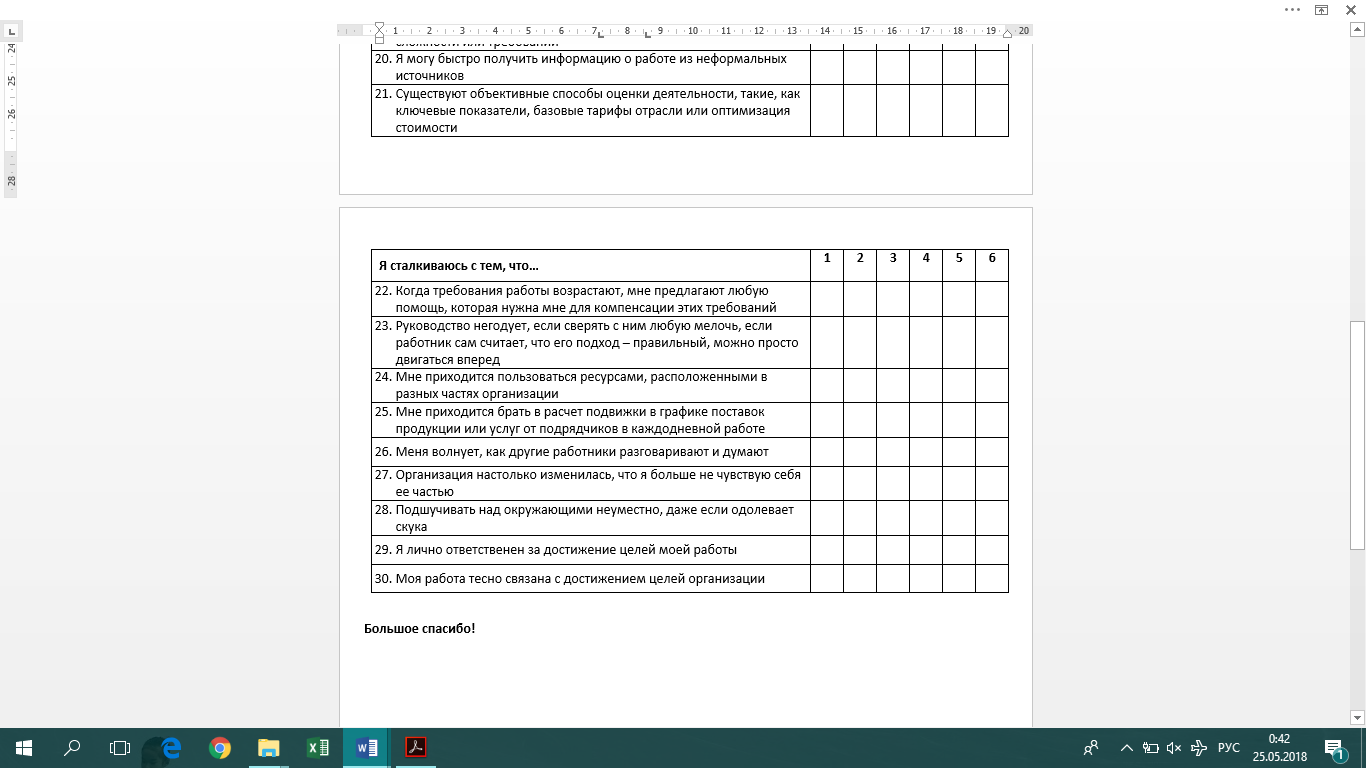
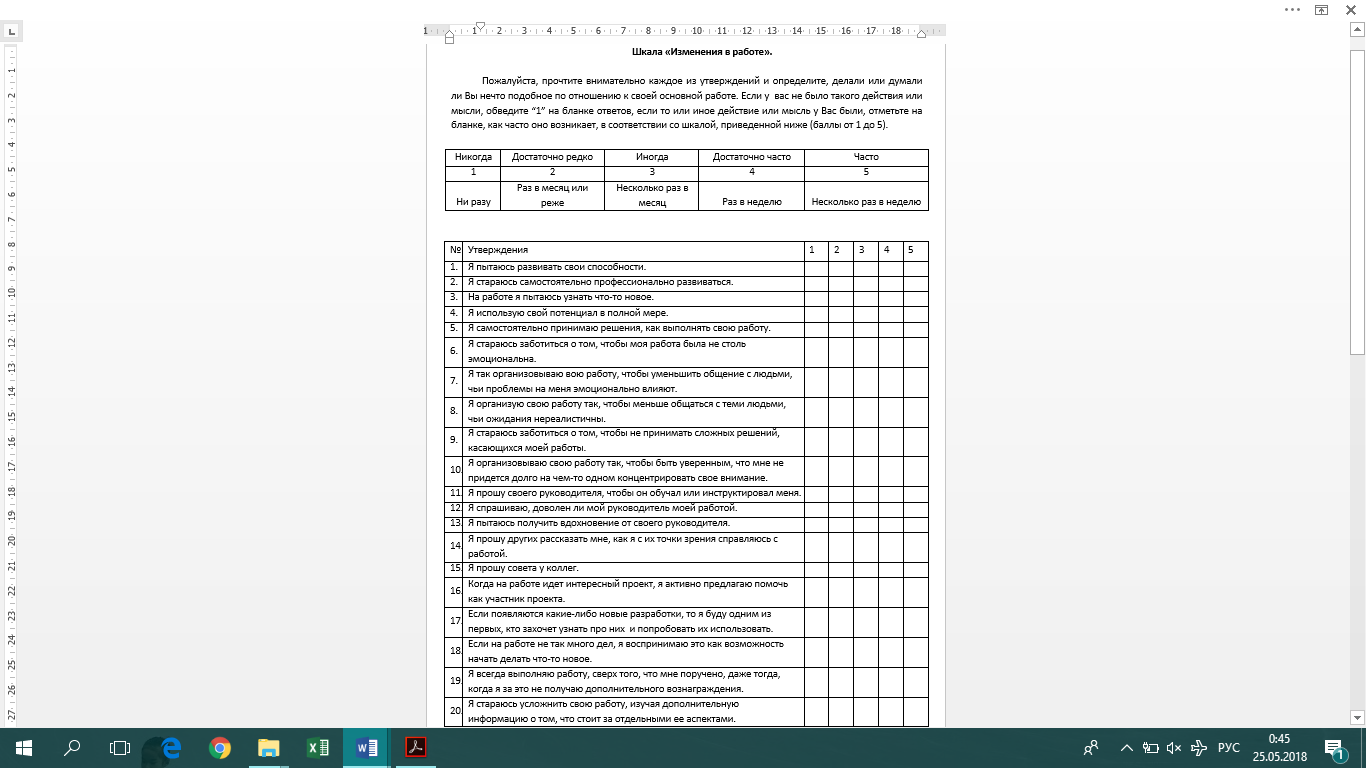
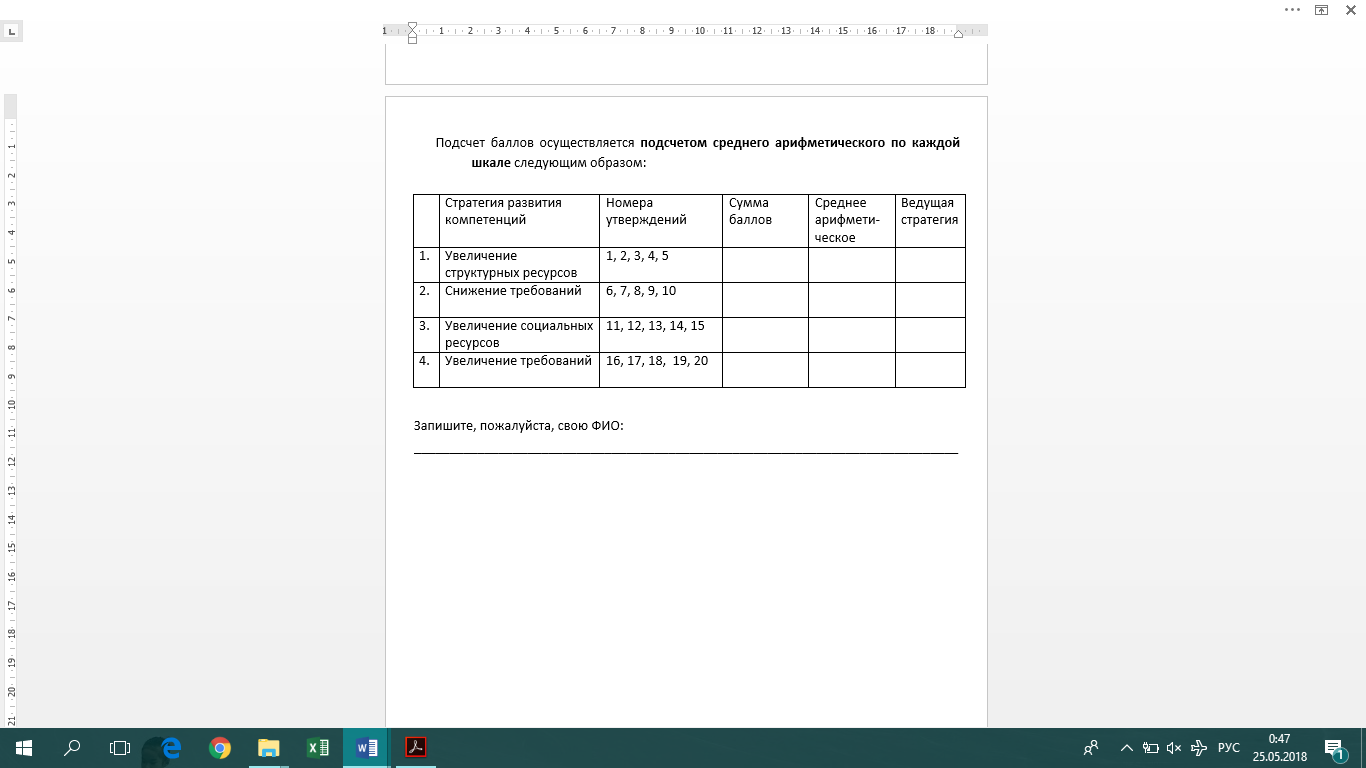


Рис. А.5. Бланк опросника «Изменения в работе».



Продолжение Рис. А.5.



# ПРИЛОЖЕНИЕ В. Результаты статистической обработки данных

Таблица В.1- Протокол корреляционного исследования видов уверенности в принятии управленческих решений.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Correlations | | | | | | | | | |
|  | | Уверенностьремлокомотивов1 | Уверенностьреминфраструктуры1 | Уверенностьремлокомотивов2 | Уверенностьреминфра2 | Уверенностькомпенсация1 | Уверенностьдопгрузы1 | уверенностькомпенсация2 | Уверенностьдопгрузы2 |
| Уверенностьремлокомотивов1 | Pearson Correlation | 1 | ,727\*\* | ,553\*\* | ,511\*\* | ,364\*\* | ,459\*\* | ,430\*\* | ,439\*\* |
| P |  | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 |
| N | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 |
| Уверенностьреминфраструктуры1 | Pearson Correlation | ,727\*\* | 1 | ,492\*\* | ,497\*\* | ,351\*\* | ,458\*\* | ,402\*\* | ,463\*\* |
| P | ,000 |  | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 |
| N | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 |
| Уверенностьремлокомотивов2 | Pearson Correlation | ,553\*\* | ,492\*\* | 1 | ,823\*\* | ,404\*\* | ,416\*\* | ,534\*\* | ,551\*\* |
| P | ,000 | ,000 |  | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 |
| N | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 |
| Уверенностьреминфра2 | Pearson Correlation | ,511\*\* | ,497\*\* | ,823\*\* | 1 | ,379\*\* | ,388\*\* | ,523\*\* | ,572\*\* |
| P | ,000 | ,000 | ,000 |  | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 |
| N | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 |
| Уверенностькомпенсация1 | Pearson Correlation | ,364\*\* | ,351\*\* | ,404\*\* | ,379\*\* | 1 | ,696\*\* | ,469\*\* | ,402\*\* |
| P | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 |  | ,000 | ,000 | ,000 |
| N | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 |
| Уверенностьдопгрузы1 | Pearson Correlation | ,459\*\* | ,458\*\* | ,416\*\* | ,388\*\* | ,696\*\* | 1 | ,443\*\* | ,470\*\* |
| P | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 |  | ,000 | ,000 |
| N | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 |
| уверенностькомпенсация2 | Pearson Correlation | ,430\*\* | ,402\*\* | ,534\*\* | ,523\*\* | ,469\*\* | ,443\*\* | 1 | ,798\*\* |
| P | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 |  | ,000 |
| N | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 |
| Уверенностьдопгрузы2 | Pearson Correlation | ,439\*\* | ,463\*\* | ,551\*\* | ,572\*\* | ,402\*\* | ,470\*\* | ,798\*\* | 1 |
| P | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 |  |
| N | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 |
| \*\*. Корреляция значима на уровне 0,01 (двухсторонняя). | | | | | | | | | |

Таблица В.2 - Коэффициент корреляции уверенности с психологическими характеристиками (шкалы методик)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Корреляции Пирсона | | | | | | | | | | |
|  | У инвест | У ремлок 1 | У реминфр 1 | У ремлок 2 | У реминфр 2 | У конп 1 | У допгрузы 1 | У конп 2 | У допгрузы 2 | У ген |
| Самоэффективность | ,230\*\* | ,171\*\* | ,177\*\* | ,193\*\* | ,224\*\* | ,160\*\* | ,179\*\* | ,172\*\* | ,193\*\* | ,257\*\* |
| Стойкость | ,163\*\* | 0,082 | ,135\*\* | 0,083 | ,138\*\* | ,114\*\* | ,157\*\* | ,122\*\* | ,120\*\* | ,169\*\* |
| Структурированность задач | ,118\*\* | 0,085 | ,126\*\* | ,110\* | ,126\*\* | ,113\*\* | ,134\*\* | ,137\*\* | ,160\*\* | ,158\*\* |
| Ориентация на результат | ,174\*\* | ,177\*\* | ,180\*\* | ,169\*\* | ,167\*\* | ,123\*\* | ,188\*\* | ,135\*\* | ,146\*\* | ,221\*\* |
| Увеличение струк ресурсов | ,113\*\* | 0,06 | 0,052 | 0,044 | 0,086 | 0,065 | ,124\*\* | ,107\* | ,147\*\* | ,125\*\* |
| Увеличение требований | ,106\* | 0,058 | ,120\*\* | ,101\* | ,118\*\* | 0,075 | 0,085 | ,122\*\* | ,153\*\* | ,133\*\* |
| Рациональные способности | ,109\* | ,136\*\* | ,132\*\* | ,115\*\* | ,138\*\* | ,128\*\* | ,124\*\* | ,135\*\* | ,147\*\* | ,173\*\* |
| Опора на рациональность | 0,022 | 0,013 | 0,066 | 0,003 | 0,053 | 0,043 | 0,027 | 0,078 | ,091\* | 0,056 |
| Интуитивные способности | ,097\* | 0,035 | 0,05 | ,138\*\* | ,111\* | ,102\* | ,103\* | 0,05 | ,093\* | ,114\*\* |
| Понимание чужих эмоций | ,120\*\* | 0,076 | 0,061 | ,088\* | 0,076 | ,103\* | 0,079 | ,146\*\* | ,130\*\* | ,132\*\* |
| Управление чужими эмоциями | ,107\* | 0,066 | ,090\* | 0,078 | ,098\* | ,108\* | ,103\* | ,166\*\* | ,182\*\* | ,144\*\* |
| Понимание своих эмоций | 0,063 | 0,081 | 0,054 | ,103\* | ,097\* | ,133\*\* | 0,082 | ,144\*\* | ,140\*\* | ,123\*\* |
| \*\*. Корреляция значима на уровне 0,01 (двухсторонняя). | | | | | | | | | | |
| \*. Корреляция значима на уровне 0,05 (двухсторонняя). | | | | | | | | | | |

Условные обозначения к таблице B.2:

У допгрузы 1 – уверенность в решении по дополнительным грузам, 1 год;

У допгрузы 2 – уверенность в решении по дополнительным грузам, 2 год;

У конп 1 – уверенность в решении о компенсации за недопоставку груза, 1 год;

У конп 2 – уверенность в решении о компенсации за недопоставку груза, 2 год;

У реминфр 1 – уверенность в решении по ремонту инфраструктуры, 1 год;

У реминфр 2 – уверенность в решении по ремонту инфраструктуры, 2 год;

У ремлок 1 – уверенность в решении по ремонту локомотивов (электровозов и тепловозов), 1 год;

У ремлок 2 –уверенность в решении по ремонту локомотивов (электровозов и тепловозов), 2 год;

У инвест – уверенность в решении по инвестициям;

У ген – уверенность генеральная.

Таблица В.3 – Коэффициент корреляции уверенности с психологическими характеристиками при решении об уменьшении ремонта электровозов (дельаремэлектро <= - 1)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Корреляции | | | | | | | | | | | | |
| 269 | | У инвест | У тенд | У ремлок 1 | У реминфр 1 | У ремлок 2 | У реминфр 2 | У конп 1 | У допгрузы 1 | У конп 2 | У допгрузы 2 | У ген |
| Самоэффективность | Корреляция Пирсона | ,360\*\* | ,332\*\* | ,269\*\* | ,311\*\* | ,263\*\* | ,293\*\* | ,245\*\* | ,251\*\* | ,240\*\* | ,282\*\* | ,381\*\* |
| Р | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Стойкость | Корреляция Пирсона | ,245\*\* | ,235\*\* | ,146\* | ,200\*\* | ,184\*\* | ,244\*\* | ,133\* | ,143\* | ,197\*\* | ,213\*\* | ,259\*\* |
| Р | 0 | 0 | 0,016 | 0,001 | 0,002 | 0 | 0,029 | 0,019 | 0,001 | 0 | 0 |
| Структурированность задач | Корреляция Пирсона | ,144\* | ,160\*\* | 0,103 | ,129\* | ,141\* | ,176\*\* | 0,063 | 0,106 | ,146\* | ,210\*\* | ,184\*\* |
| Р | 0,018 | 0,009 | 0,091 | 0,034 | 0,021 | 0,004 | 0,301 | 0,082 | 0,016 | 0,001 | 0,003 |
| Ориентация на результат | Корреляция Пирсона | ,230\*\* | ,236\*\* | ,227\*\* | ,239\*\* | ,229\*\* | ,220\*\* | ,130\* | ,196\*\* | ,170\*\* | ,192\*\* | ,277\*\* |
| Р | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,033 | 0,001 | 0,005 | 0,002 | 0 |
| Увеличение струк ресурсов | Корреляция Пирсона | 0,12 | ,170\*\* | 0,084 | 0,065 | 0,07 | 0,103 | 0,108 | ,155\* | ,138\* | ,172\*\* | ,158\*\* |
| Р | 0,05 | 0,005 | 0,172 | 0,287 | 0,251 | 0,091 | 0,076 | 0,011 | 0,024 | 0,005 | 0,01 |
| Увеличение требований | Корреляция Пирсона | ,173\*\* | ,144\* | 0,115 | ,163\*\* | ,200\*\* | ,224\*\* | ,157\*\* | ,155\* | ,174\*\* | ,222\*\* | ,228\*\* |
| Р | 0,004 | 0,018 | 0,059 | 0,007 | 0,001 | 0 | 0,01 | 0,011 | 0,004 | 0 | 0 |
| Рациональные способности | Корреляция Пирсона | ,220\*\* | ,217\*\* | ,215\*\* | ,221\*\* | ,200\*\* | ,233\*\* | ,201\*\* | ,237\*\* | ,209\*\* | ,231\*\* | ,290\*\* |
| Р | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,001 | 0 | 0,001 | 0 | 0,001 | 0 | 0 |
| Опора на рациональность | Корреляция Пирсона | 0,074 | 0,11 | 0,084 | ,141\* | 0,107 | ,135\* | 0,096 | 0,087 | ,122\* | ,143\* | ,145\* |
| Р | 0,226 | 0,072 | 0,169 | 0,021 | 0,08 | 0,027 | 0,116 | 0,156 | 0,045 | 0,019 | 0,017 |
| Понимание чужих эмоций | Корреляция Пирсона | 0,114 | 0,107 | 0,054 | 0,05 | 0,11 | 0,099 | 0,115 | ,128\* | ,159\*\* | ,157\*\* | ,145\* |
| Р | 0,061 | 0,08 | 0,379 | 0,413 | 0,072 | 0,104 | 0,06 | 0,036 | 0,009 | 0,01 | 0,018 |
| Управление чужими эмоциями | Корреляция Пирсона | ,142\* | ,131\* | 0,088 | ,177\*\* | 0,076 | 0,101 | 0,11 | ,161\*\* | ,191\*\* | ,233\*\* | ,185\*\* |
| Р | 0,02 | 0,032 | 0,15 | 0,004 | 0,217 | 0,098 | 0,071 | 0,008 | 0,002 | 0 | 0,002 |
| Понимание своих эмоций | Корреляция Пирсона | 0,098 | 0,082 | 0,098 | 0,089 | 0,098 | 0,086 | ,147\* | ,121\* | ,198\*\* | ,205\*\* | ,160\*\* |
| Р | 0,109 | 0,18 | 0,109 | 0,146 | 0,108 | 0,161 | 0,016 | 0,047 | 0,001 | 0,001 | 0,009 |
| Управление своими эмоциями | Корреляция Пирсона | ,201\*\* | ,187\*\* | ,195\*\* | ,246\*\* | ,203\*\* | ,231\*\* | ,136\* | ,129\* | ,180\*\* | ,231\*\* | ,258\*\* |
| Р | 0,001 | 0,002 | 0,001 | 0 | 0,001 | 0 | 0,026 | 0,034 | 0,003 | 0 | 0 |
| \*\*. Корреляция значима на уровне 0,01 (двухсторонняя). | | | | | | | | | | | | |
| \*. Корреляция значима на уровне 0,05 (двухсторонняя). | | | | | | | | | | | | |

Таблица В.4 – Коэффициент корреляции уверенности с психологическими характеристиками при решении об увеличении ремонта электровозов (дельаремэлектро более - 1).

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Корреляции | | | | | | | | | | | | |
| 256 |  | У инвест | У тенд | У ремлок 1 | У реминфр 1 | У ремлок 2 | У реминфр 2 | У конп 1 | У допгрузы 1 | У конп 2 | У допгрузы 2 | У ген |
| Самоэффективность | Корреляция Пирсона | 0,101 | 0,034 | 0,062 | 0,048 | 0,092 | ,128\* | 0,074 | 0,114 | 0,083 | 0,085 | 0,111 |
| Р | 0,106 | 0,587 | 0,325 | 0,44 | 0,144 | 0,041 | 0,24 | 0,068 | 0,186 | 0,176 | 0,076 |
| Стойкость | Корреляция Пирсона | 0,077 | 0,022 | 0,011 | 0,072 | -0,048 | 0,012 | 0,094 | ,170\*\* | 0,038 | 0,019 | 0,068 |
| Р | 0,219 | 0,73 | 0,856 | 0,253 | 0,441 | 0,842 | 0,136 | 0,006 | 0,54 | 0,763 | 0,276 |
| Структурированность задач | Корреляция Пирсона | 0,095 | -0,017 | 0,065 | ,124\* | 0,066 | 0,06 | ,162\*\* | ,165\*\* | 0,122 | 0,101 | ,129\* |
| Р | 0,131 | 0,789 | 0,303 | 0,047 | 0,293 | 0,34 | 0,009 | 0,008 | 0,052 | 0,106 | 0,039 |
| Ориентация на результат | Корреляция Пирсона | 0,117 | 0,092 | ,123\* | 0,122 | 0,093 | 0,104 | 0,115 | ,181\*\* | 0,095 | 0,094 | ,158\* |
| Р | 0,062 | 0,144 | 0,049 | 0,051 | 0,139 | 0,098 | 0,066 | 0,004 | 0,129 | 0,133 | 0,011 |
| Увеличение струк ресурсов | Корреляция Пирсона | 0,105 | 0,069 | 0,032 | 0,039 | 0,012 | 0,068 | 0,016 | 0,089 | 0,073 | 0,121 | 0,087 |
| Р | 0,095 | 0,274 | 0,611 | 0,535 | 0,847 | 0,278 | 0,794 | 0,157 | 0,243 | 0,053 | 0,167 |
| Увеличение требований | Корреляция Пирсона | 0,033 | -0,036 | -0,01 | 0,074 | -0,039 | -0,019 | -0,016 | 0,009 | 0,059 | 0,072 | 0,018 |
| Р | 0,6 | 0,564 | 0,868 | 0,237 | 0,537 | 0,763 | 0,794 | 0,883 | 0,349 | 0,254 | 0,779 |
| Рациональные способности | Корреляция Пирсона | -0,015 | 0,009 | 0,043 | 0,039 | 0,001 | 0,02 | 0,047 | 0,002 | 0,048 | 0,051 | 0,033 |
| Р | 0,806 | 0,885 | 0,496 | 0,533 | 0,987 | 0,748 | 0,45 | 0,978 | 0,44 | 0,412 | 0,6 |
| Опора на рациональность | Корреляция Пирсона | -0,034 | -0,053 | -0,065 | -0,008 | -,129\* | -0,041 | -0,011 | -0,035 | 0,034 | 0,037 | -0,042 |
| Р | 0,592 | 0,394 | 0,299 | 0,903 | 0,039 | 0,516 | 0,861 | 0,581 | 0,592 | 0,555 | 0,503 |
| Понимание чужих эмоций | Корреляция Пирсона | ,125\* | 0,083 | 0,102 | 0,072 | 0,063 | 0,051 | 0,09 | 0,025 | ,134\* | 0,101 | 0,118 |
| Р | 0,046 | 0,186 | 0,102 | 0,254 | 0,312 | 0,418 | 0,152 | 0,693 | 0,032 | 0,105 | 0,06 |
| Управление чужими эмоциями | Корреляция Пирсона | 0,075 | 0,028 | 0,04 | 0,008 | 0,077 | 0,088 | 0,106 | 0,049 | ,132\* | 0,122 | 0,096 |
| Р | 0,232 | 0,661 | 0,519 | 0,901 | 0,222 | 0,158 | 0,091 | 0,439 | 0,034 | 0,051 | 0,124 |
| Понимание своих эмоций | Корреляция Пирсона | 0,028 | -0,034 | 0,059 | 0,019 | 0,1 | 0,102 | 0,119 | 0,044 | 0,069 | 0,056 | 0,073 |
| Р | 0,658 | 0,587 | 0,348 | 0,76 | 0,109 | 0,104 | 0,057 | 0,483 | 0,272 | 0,374 | 0,246 |
| Управление своими эмоциями | Корреляция Пирсона | 0,093 | 0,023 | 0,078 | 0,116 | 0,068 | 0,098 | 0,097 | 0,074 | 0,076 | 0,09 | 0,112 |
| Р | 0,138 | 0,717 | 0,212 | 0,063 | 0,28 | 0,116 | 0,12 | 0,236 | 0,226 | 0,153 | 0,075 |
| \*\*. Корреляция значима на уровне 0,01 (двухсторонняя). | | | | | | | | | | | | |
| \*. Корреляция значима на уровне 0,05 (двухсторонняя). | | | | | | | | | | | | |

Таблица В. 5. Результаты регрессионного анализа с зависимой переменной «генеральная уверенность» при решении о повышении ремонтов электровозов во 2 год.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Коэффициентыa,b | | | | | | |
| Модель R2=0,122 | | Нестандартизованные коэффициенты | | Стандартизованные коэффициенты | т | Значимость |
| B | Стандартная ошибка | Бета |
| 1 | (Константа) | 79,217 | 1,53 |  | 51,773 | 0 |
| рем2год | 0,955 | 0,196 | 0,293 | 4,876 | 0 |
| 2 | (Константа) | 76,96 | 1,701 |  | 45,24 | 0 |
| рем2год | 0,868 | 0,196 | 0,266 | 4,442 | 0 |
| комм2год | 0,419 | 0,146 | 0,172 | 2,872 | 0,004 |
| 3 | (Константа) | 65,872 | 5,157 |  | 12,773 | 0 |
| рем2год | 0,881 | 0,194 | 0,27 | 4,543 | 0 |
| комм2год | 0,379 | 0,146 | 0,156 | 2,6 | 0,01 |
| ресурс1 | 1,287 | 0,565 | 0,134 | 2,275 | 0,024 |
| a. Зависимая переменная: Уверенностьген | | | | | | |
| b. Выбираются только наблюдения, для которых дельаремэлектро >= ,00 | | | | | | |