

ПСИХОЛОГИЯ

Научная статья

УДК 159.9

<https://doi.org/10.23951/2307-6127-2023-2-113-121>

Личностные и эмоционально-волевые компоненты как детерминанты процесса принятия решений

Дмитрий Александрович Гурцкой

Московский политехнический университет, Москва, dag65@mail.ru

Аннотация

Обозначена актуальность исследования особенностей принятия решений и проявления в этом процессе индивидуально-психологических особенностей личности. В исследовании принятия решений у специалистов и руководителей были отмечены высокие показатели по шкалам «Бдительность» и «Сверхбдительность», а также использование такого механизма психологической защиты, как «Интеллектуализация», что говорит о повышенном осознании последствий в выборе принимаемого решения, склонности применять продуктивные стратегии поведения (конструктивный копинг), в принятии решений опираться на разум, а не на интуитивное мышление, при возникновении проблемной ситуации стремиться к определенности в положении, интеллектуальному поиску выхода из ситуации, размышлять о вариантах дальнейших действий. У отдельной группы специалистов и руководителей были выявлены черты «сверхбдительности», препятствующие процессу ориентированности в проблемной ситуации, из-за чего индивид применяет спонтанное и хаотичное поведение и может совершать ошибки в выборе возможных вариантов действий. При исследовании принятия решений сотрудниками исполнительского ранга были отмечены высокие показатели по шкалам «Избегание» и «Прокрастинация», а также использование такого механизма психологической защиты, как «Отрицание», свидетельствующих о том, что при возникновении проблемных ситуаций они склонны использовать копинг-стратегии, направленные на избегание трудностей или «откладывание» важных дел на последующие дни, о переносе ответственности на других людей и жизненные обстоятельства, говоря о невезении или предвзятом отношении со стороны руководящего состава, недостаточной оценке сложившихся обстоятельств, избегании трудностей и ответственности. Это также подтверждают результаты опросника, направленного на исследование принятия решений. Особенности принятия решений представляют интерес для дальнейшего изучения современной психологической наукой в связи с тем, что в них проявляются индивидуально-психологические особенности конкретной личности и эффективность ее деятельности в производственном процессе и других аспектах функционирования, включая поведение человека в стрессовой ситуации.

Ключевые слова: *особенности принятия решений, конструктивное и деструктивное поведение, механизмы психологических защит*

Для цитирования: Гурцкой Д. А. Личностные и эмоционально-волевые компоненты как детерминанты процесса принятия решений // Научно-педагогическое обозрение (Pedagogical Review). 2023. Вып. 2 (48). С. 113–121. <https://doi.org/10.23951/2307-6127-2023-2-113-121>

PSYCHOLOGY

Original article

Personal and emotional-volitional components as determinants of the decision-making process

Dmitriy A. Gurtsoy

Moscow Polytechnic University, Moscow, Russian Federation, dag65@mail.ru

Abstract

Introduction. The relevance of the study of the peculiarities of decision-making and manifestation in this process of individual psychological features of personality is indicated. In the study of decision-making of specialists and managers, there were high scores on the scales of “Vigilance” and “Hyper-vigilance”, as well as the use of such a mechanism of psychological protection as “Intellectualization”, which indicates an increased awareness of the consequences in the choice of the decision, the tendency to apply productive behavioral strategies (constructive coping); in decision-making they rely on reason rather than intuitive thinking; when a problem situation arises, they seek certainty in position. In a separate group of specialists and managers, the traits of “over-vigilance” were identified that prevent the process of orientation in a problem situation, because of which the individual uses spontaneous and chaotic behavior and may make mistakes in choosing possible options for action. When studying the decision-making of performers, high scores were noted on the scales “Avoidance” and “Procrastination”, as well as the use of such a psychological defense mechanism as “Denial”, which indicates that when problem situations arise, they tend to use coping strategies, aimed at avoiding difficulties or “postponing” important matters for the following days, which is also expressed in the transfer of responsibility to other people and life circumstances, speaking of bad luck or prejudice on the part of the management team; insufficient assessment of the circumstances, avoidance of difficulties and responsibility, which is also confirmed by the results of the questionnaire aimed at making decisions. Features of decision-making are of interest for further study by modern psychological science, due to the fact that they manifest the individual psychological characteristics of a particular person and the effectiveness of its activities in the production process and other aspects of functioning, including human behavior in a stressful situation.

Keywords: *features of decision-making, constructive and destructive behavior, psychological defense mechanisms*

For citation: Gurtsoy D.A. Lichnostnye i emotsional'no-volevye komponenty kak determinanty protsesssa prinyatiya resheniy [Personal and Emotional-Volitional Components as Determinants of the Decision-Making Process]. *Nauchno-pedagogicheskoye obozreniye – Pedagogical Review*, 2023, vol. 2 (48), pp. 113–121. <https://doi.org/10.23951/2307-6127-2023-2-113-121>

На текущий момент психология принятия решений является одним из стремительно развивающихся и современных направлений в общей психологии и психологии личности [1; 2]. Актуальность исследования особенностей принятия решений обусловлена потребностью общества, связанной с определением эффективности деятельности, динамики реагирования на какие-либо жизненные события и имеющейся склонности индивида к рискованному поведению [3]. Принятие решений исследуется крупными корпорациями с целью повышения производительности труда, улучшения протекания бизнес-процессов и избегания финансовых рисков [4]. Важность исследования состоит в определении поведения человека в ситуации неопределенности, дефицита информации.

В психологии личности существует тенденция рассматривать особенности принятия решений во взаимосвязи с эмоционально-волевой регуляцией человека [5], который включает в себя уровень тревожности личности, отвечающий за избегание принимать ответственность за результат своих поступков в различных сферах жизнедеятельности [6], а также волевой саморегуляции поведения,

использования механизмов психологических защит [7]. По мнению многих авторов, особенности принятия решений вмещают в себя когнитивный, личностный и эмоциональный компоненты, которые взаимодействуют одновременно, определяют склонность человека к рискованному поведению и ориентированности в сложившейся ситуации [8; 9]. «Эмоциональный интеллект (в целом и его отдельные компоненты) взаимосвязан с ассертивным поведением прямо пропорциональными связями» [10, с. 3–4].

В настоящее время проблема изучения особенностей принятия решений остается актуальной и недостаточно изученной с позиции личностных характеристик индивида, отвечающих за применение различных стратегий поведения в ситуации неопределенности [11]. Таким образом, личностный компонент состоит в особенностях принятия решений, изучение эмоционально-волевого компонента проводится в контексте данного исследования с позиции использования механизмов психологических защит.

Как показывает практика, индивиды склонны действовать вариабельно в ситуации многозадачности и способности сделать выбор при наличии дефицита времени, выполнять динамическую и стремительно меняющуюся деятельность, особенно в стрессовых условиях [12]. Исследователи отмечают, что ведущую роль в этом вопросе занимают личностные характеристики (высокая или низкая самооценка, готовность идти на риск, инициативность, решительность). Эти качества определяют особенности реагирования в сложной жизненной ситуации [13]. При этом воздействовать могут как объективные (средовые – количество времени, условия), так и субъективные факторы (личностные – опыт, осведомленность, приобретенные навыки) [14]. Кроме того, А. А. Вербицкий говорит о важности процесса смыслообразования, осознании цели и результата выполняемого действия, что влияет на скорость реакции [15].

Некоторым индивидам при возникновении стрессовых событий или ситуации дефицита времени свойственно использовать разные стратегии деятельности (копинг-стратегии, механизмы психологических защит). Эти стратегии поведения могут иметь деструктивный характер, что влияет на снижение эффективности выполняемой работы или совершение ошибок [16]. Как было выявлено, в процессе принятия решений и дефицита времени в искусственных условиях можно быстро диагностировать эмоционально-волевые и личностные характеристики, которыми наделен человек, например уровень его ответственности, тип темперамента и скорость реакции [17].

Если мы рассуждаем о психологии принятия решений, то стоит отметить обширную область исследования управленческих решений, которая является неотъемлемой формой организационной деятельности, связанной с эмоциональным интеллектом и высоким уровнем ответственности [18]. Управленческие решения представляют собой сложный и комплексный процесс, в связи с чем составляющие их содержательные компоненты в целом могут служить прототипом общей модели закономерностей принятия решений [19]. В данном исследовании рассматриваются аспекты процесса принятия решений на разных профессиональных уровнях – от специалистов и руководящего состава до должностей исполнительского ранга с целью определения влияния индивидуально-психологических особенностей на осуществление данного процесса. Выделяют следующие типы принятия решений:

- аналитический тип представляет собой определение основной стратегии в решении сложившейся проблемы, включая ее разбор на составные элементы;
- рефлексивный тип, выражающийся в осознании причин возникшей проблемы и ее последствий;
- сосредоточенный тип, заключающийся в концентрации внимания на отдельных компонентах проблемы;
- синтезирующий тип характеризуется соединением компонентов и составляющих частей проблемы в одно целое [20].

Условия, требующие принятия решений:

1. Ситуация неопределенности и противоречия.
2. Недостаточная осведомленность о сложившейся проблеме, отсутствие необходимой информации.

3. Недостаток алгоритмов в выборе конкретного решения.

4. Многозадачность и дефицит времени.

Характеристики условий, требующих принятия решений:

1. Осуществление долгосрочного прогноза, анализа и планирования деятельности, выбор определенной стратегии поведения из существующих альтернатив.

2. Резко происходящие изменения в стереотипной деятельности (оптимизация производственного оборудования, новые информационные технологии).

3. Форс-мажорные ситуации, влияние человеческого фактора (внезапное увольнение значимого сотрудника, кадровые перестановки, конфликтные ситуации в коллективе) [21].

Необходимость в исследовании особенностей принятия решений состоит в изучении стратегий, помогающих преодолеть стресс, справиться с проблемной ситуацией в условиях многозадачности для достижения профессиональных целей и повышения эффективности, выполняемой деятельности.

Исследование проводилось на базе производственной компании «Технохолд» в период с 3 июня по 3 июля 2022 г. В нем приняли участие 60 человек, из которых было сформировано две экспериментальные группы.

Основную группу составили специалисты и руководители в возрасте от 30 до 50 лет ($N = 30$, средний возраст 38 лет).

В контрольную группу вошли работники исполнительского ранга в возрасте от 31 до 50 лет, ($N = 30$, средний возраст 37 лет).

Исследование проводилось в первой половине дня (фактор времени), индивидуально с каждым испытуемым, применялись стандартизированные методики (контроль фактора индивидуально-психологических особенностей), инструкции предъявлялись всем испытуемым одинаково, при этом соблюдалась четкость и точность в изложении инструкции с последующим контролем над ее усвоением (контроль фактора задач).

Для исследования личностных и эмоционально-волевых компонентов принятия решения применялись следующие психодиагностические методы:

– личностный опросник, направленный на оценку индивидуального выбора в принятии решений, «Мельбурнский опросник принятия решений»;

– методика для исследования применения механизмов психологических защит «Индекс жизненного стиля».

В качестве статистических методов исследования применялись методы описательной статистики (среднее значение) и сравнительной статистики (непараметрический критерий Манна – Уитни в сравнении двух несвязанных групп). Данные обрабатывались с помощью программного обеспечения Statistica, версия 12.6.

Рассмотрим результаты личностного опросника, направленного на оценку индивидуального выбора в принятии решений, «Мельбурнский опросник принятия решений». При исследовании принятия решений в сравнении двух несвязанных выборок с помощью критерия Манна – Уитни обнаружены различия в основной и контрольной группе по следующим шкалам опросника (табл. 1).

Таблица 1

Сравнение принятия решений в основной и контрольной группе

Шкала	Основная группа (M_e)	Контрольная группа (M_e)	p-level
Бдительность	3,79	2,61	0,037399**
Избегание	2,66	3,53	0,045068**
Прокрастинация	2,96	3,33	0,047985**
Сверхбдительность	3,15	2,83	0,055857*

Примечание. M_e – средние значения; * – различия на уровне статистической тенденции ($p < 0,1$); ** – обнаружены статистически значимые (достоверные) различия ($p < 0,05$).

Таким образом, были получены статистически значимые (достоверные) различия в основной и контрольной группе по шкалам «Бдительность», «Избегание», «Прокрастинация» и различия на уровне статистической тенденции по шкале «Сверхбдительность».

Согласно полученным данным было выявлено, что у испытуемых из основной группы (специалисты и руководители) отмечаются повышенные показатели по шкале, отвечающей за высокую бдительность ($Me = 3,79$) в поведении, и незначительное превышение по шкале «Сверхбдительность» ($Me = 3,15$), в отличие от контрольной группы (работники исполнительских должностей), где были выявлены повышенные показатели по шкалам «Избегание» ($Me = 3,53$) и «Прокрастинация» ($Me = 3,33$).

Следовательно, высокие результаты по шкалам «Бдительность» и «Сверхбдительность» были получены среди специалистов и руководителей, что, согласно авторам опросника, характеризует их выбор в принятии решений со стороны рационального подхода, осознании всех последствий, склонности применять продуктивные стратегии поведения (конструктивный копинг). В принятии решений они опираются на разум, а не на интуитивное мышление [22]. При возникновении проблемной ситуации стремятся к определенности сложившегося положения, интеллектуальному поиску выхода из ситуации, размышляют о вариантах дальнейших действий. Также у отдельной группы специалистов и руководителей были выявлены черты «сверхбдительности», которые в отличие от бдительности, напротив, мешают процессу ориентированности в проблемной ситуации, из-за чего человек использует спонтанное и хаотичное поведение и может совершать ошибки в выборе возможных вариантов действий [23].

У работников исполнительских должностей выявлены повышенные показатели по шкалам «Избегание» и «Прокрастинация». Это свидетельствует о том, что при возникновении проблемных ситуаций они склонны использовать копинг-стратегии, направленные на избегание трудностей или «откладывание» важных дел на последующие дни, что также выражается в переносе ответственности на других людей и жизненные обстоятельства, говоря о невезении или предвзятом отношении со стороны руководящего состава.

Рассмотрим результаты методики, направленной на исследование применения механизмов психологических защит (МПЗ) «Индекс жизненного стиля». При оценке показателей использования МПЗ в сравнении двух несвязанных выборок с помощью критерия Манна – Уитни обнаружены следующие результаты:

Выявлены статистически значимые (достоверные) различия в основной и контрольной группе (табл. 2) в использовании таких механизмов психологической защиты, как «Отрицание» ($p\text{-level} = 0,042$) и «Интеллектуализация» ($p\text{-level} = 0,026$). Согласно полученным данным было выявлено, что испытуемые из основной группы (специалисты и руководители) применяют такой механизм психологической защиты, как «Интеллектуализация», испытуемые из контрольной группы (исполнительские должности) склонны к применению «Отрицания».

Таблица 2

Сравнительная оценка использования механизмов психологической защиты (МПЗ) в основной и контрольной группе

МПЗ	Основная группа (Me)	Контрольная группа (Me)	p-level
Отрицание	54,64	59,77	0,042488**
Вытеснение	54,23	53,33	0,951755
Регрессия	58,27	57	0,881503
Компенсация	48,17	50,33	0,549026
Проекция	50,17	55,63	0,337515
Замещение	47,33	47	0,761583
Интеллектуализация	61,93	53,33	0,025924**
Реактивные образования	50,67	58,23	0,056013

Примечание. Me – средние значения; * – различия на уровне статистической тенденции ($p < 0,1$); ** – обнаружены статистически значимые (достоверные) различия ($p < 0,05$).

В исследовании принятия решений у специалистов и руководителей обнаружено преобладание такого механизма психологической защиты, как «Интеллектуализация», что может свидетельствовать о тенденции дать рациональное и логическое объяснение происходящим в жизни обстоятельствам, выбранное ими решение будет характеризоваться как морально приемлемое, как правило, они способны дать оценку своему поступку.

Анализируя особенности принятия решений работниками исполнительского ранга, отметим использование такого механизма психологической защиты, как «Отрицание». Это может говорить о недостаточной оценке ими сложившихся обстоятельств, избегании трудностей и ответственности, что также подтверждают результаты опросника, направленного на исследование принятия решений.

Таким образом, выявлены разные стратегии в принятии решений среди специалистов, руководящего состава и должностей исполнительского ранга. Необходимо отметить, что со стороны перечисленных должностей используются как деструктивные, так и конструктивные копинг-стратегии.

При исследовании принятия решений у специалистов и руководителей были отмечены высокие показатели по шкалам «Бдительность» и «Сверхбдительность», а также использование такого механизма психологической защиты, как «Интеллектуализация», что свидетельствует о наличии следующих характеристик:

- осознание последствий в выборе принимаемого решения, склонности применять продуктивные стратегии поведения (конструктивный копинг);
- в принятии решений они опираются на разум, а не на интуитивное мышление;
- при возникновении проблемной ситуации стремятся к определенности сложившегося положения, интеллектуальному поиску выхода из ситуации, размышляют о вариантах дальнейших действий;
- у отдельной группы специалистов и руководителей были выявлены черты «сверхбдительности», которые в отличие от бдительности, напротив, мешают процессу ориентированности в проблемной ситуации, из-за чего человек использует спонтанное и хаотичное поведение и может совершать ошибки в выборе возможных вариантов действий.

В исследовании принятия решений у работников исполнительского ранга были отмечены высокие показатели по шкалам «Избегание» и «Прокрастинация», а также использование такого механизма психологической защиты, как «Отрицание», что говорит о наличии у них следующих характеристик:

- при возникновении проблемных ситуаций они склонны использовать копинг-стратегии, направленные на избегание трудностей или «откладывание» важных дел на последующие дни, что также выражается в переносе ответственности на других людей и жизненные обстоятельства, рассуждая о невезении или предвзятом отношении со стороны руководящего состава;
- недостаточная оценка сложившихся обстоятельств, избегание трудностей и ответственности, что также подтверждают результаты опросника, направленного на оценку принятия решений.

Анализируя полученные результаты, следует отметить, что особенности принятия решений представляют интерес для дальнейшего изучения современной психологической наукой в связи с тем, что в них проявляются индивидуально-психологические особенности конкретной личности и эффективность ее деятельности в производственном процессе и других аспектах функционирования, включая поведение человека в стрессовой ситуации, что представляет актуальный вопрос для общей психологии, психологии личности и организационной психологии.

В результате проведенного исследования были получены результаты, свидетельствующие о том, что процесс принятия решений является сложным и комплексным явлением и включает в себя помимо объективных факторов (дефицит времени, многозадачность, информированность о сложившейся ситуации), такие субъективные факторы, как индивидуально-психологические особенности личности.

Список литературы

1. Епишин В. Е. Стратегии контроля неопределенности при решении прогностических задач // Экспериментальная психология. 2021. Т. 14, № 1. С. 80–94. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=45747170> (дата обращения: 25.07.2022).
2. Васильев И. А. Роль интеллектуальных эмоций в регуляции мыслительной деятельности // Психологический журнал. 1998. Т. 19, № 4. С. 49–60. URL: <https://istina.msu.ru/publications/article/9116714/> (дата обращения: 26.07.2022).
3. King R.B., dela Rosa E. D. Are your emotions under your control or not? Implicit theories of emotion predict well-being via cognitive reappraisal // *Personality and Individual Differences*. 2019. Vol. 138. P. 177–182. doi: 10.1016/j.paid.2018.09.040
4. Hughes J. S. Support for the domain specificity of implicit beliefs about persons, intelligence, and morality // *Personality and Individual Differences*. 2015. Vol. 86. P. 195–203. doi: 10.1016/j.paid.2015.05.042
5. Цепцов В. А. Психологические детерминанты переговоров: индивидуальные особенности целеполагания // *Общение и познание*. Институт психологии РАН. 2007. С. 274–299. URL: <https://ipran.ru/profile/цепцов-василий-александрович/> (дата обращения: 30.07.2022).
6. Асмолов А. Г., Шехтер Е. Д., Черноризов А. М. Преадаптация к неопределенности как стратегия навигации развивающихся систем: маршруты эволюции // *Вопросы психологии*. 2017. № 4. С. 3–26. URL: <https://publications.hse.ru/articles/240628915> (дата обращения: 18.07.2022).
7. Grant A. M. Rethinking psychological mindedness: Metacognition, self reflection, and insight // *Behaviour Change*. 2001. Vol. 18. No. 1. P. 8–17. DOI:10.1375/behc.18.1.8
8. Валуева Е. А., Ушаков Д. В. Эмпирическая верификация модели соотношения предметных и эмоциональных способностей // *Психология*. 2010. Т. 7, № 2. С. 103–114. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/empiricheskaya-verifikatsiya-modeli-sootnosheniya-predmetnyh-i-emotsionalnyh-sposobnostey> (дата обращения: 20.07.2022).
9. Feist G. J., Barron F. X. Predicting creativity from early to late adulthood: Intellect, potential, and personality // *Journal of research in personality*. 2003. Vol. 37, № 2. P. 62–88. doi: 10.1016/S0092-6566(02)00536-6
10. Деревянко С. П., Андреева И. Н., Примак Ю. В. Взаимосвязь между уверенностью в себе и эмоциональной креативностью у лиц с разной сиблинговой позицией // *Балканское научное обозрение*. 2020. Т. 4, № 3 (9). С. 37–41. doi: 10.34671/SCH.BSR.2020.0403.0022
11. Иванников В. А. Психологические механизмы волевой регуляции. М.: Питер, 2006. 203 с.
12. Dunn J. R., Schweitzer M. E. Feeling and believing: the influence of emotion on trust // *Journal of personality and social psychology*. 2005. Vol. 88, № 5. P. 736–748. doi: 10.1037/0022-3514.88.5.736
13. Зинченко В. П. Толерантность к неопределенности: новость или психологическая традиция // *Человек в ситуации неопределенности*. 2007. С. 9–33. URL: <https://www.hse.ru/data/686/941/1224/зин3.pdf> (дата обращения: 26.07.2022).
14. Cudeck R., Browne M. W. Cross-validation of covariance structures // *Multivariate Behavioral Research*. 1983. Vol. 18, № 2. P. 147–167. doi: 10.1207/s15327906mbr1802_2
15. Вербицкий А. А. Новая образовательная парадигма и контекстное обучение. М.: Исследоват. центр проблем качества подготовки специалистов, 1999. 75 с.
16. Каменев И. И., Корнилова Т. В., Разваляева А. Ю. Связи риска при принятии решений с мотивацией и саморегуляцией (на выборке медицинских работников) // *Вопросы психологии*. 2018. № 1. С. 127–137. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=32751777> (дата обращения: 26.07.2022).
17. Карпов А. В. Методологические аспекты экспериментального исследования процессов принятия решения // *Современная экспериментальная психология*. Институт психологии РАН. 2011. Т. 1. С. 89–114. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=26219235> (дата обращения: 28.07.2022).
18. Civali C., Hawes D. R. Game theory in neuroeconomics // *Neuroeconomics*. Springer, Berlin, Heidelberg. 2016. P. 13–37. URL: <https://openresearch.lsbu.ac.uk/item/871x2> (дата обращения 04.08.2022).
19. Achar C., So J., Agrawal N., Duhachek A. What we feel and why we buy: the influence of emotions on consumer decision-making // *Current Opinion in Psychology*. 2016. Vol. 10. P. 166–170. doi: 10.1016/j.copsyc.2016.01.009
20. Averill J. R. A tale of two snarks: Emotional intelligence and emotional creativity compared // *Psychological Inquiry*. 2004. Vol. 15, № 3. P. 228–233. URL: <https://people.umass.edu/jra/studiesofemotion/articles/creativity/TwoSnarks.pdf> (дата обращения: 02.08.2022).

21. Barchard K. A., Brackett M. A., Mestre J. M. Taking stock and moving forward: 25 years of emotional intelligence research // *Emotion Review*. 2016. Vol. 8, № 4. P. 289–289. doi: 10.1177/1754073916650562
22. Bar-On R. The Bar-On model of emotional intelligence: A valid, robust and applicable EI model // *Organisations and People*. 2007. Vol. 14, № 2. P. 27–34. URL: <https://hr-portal.ru/varticle/model-socialnogo-i-emocionalnogo-intellekta-rivena-bar-ona-esi> (дата обращения: 29.08.2022).
23. Павлова Е. М., Корнилова Т. В. Триада «толерантность к неопределенности – эмоциональный интеллект – интуитивный стиль» и самооценка креативности у лиц творческих профессий // Психолого-педагогические исследования. 2019. Т. 11, № 1. С. 107–117. URL: https://psyjournals.ru/journals/psyedu/archive/2019_n1/Pavlova_Kornilova (дата обращения: 29.08.2022).

References

1. Epishin V. E. Strategii kontrolya neopredelennosti pri reshenii prognosticheskikh zadach [Uncertainty Control Strategies in Solving Forecast Problems]. *Eksperimental'naya psikhologiya*, 2021, no. 1, pp. 80–94 (in Russian). URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=45747170> (accessed 25 July 2022).
2. Vasil'ev I. A. Rol' intellektual'nykh emotsiy v regulyatsii myslitel'noy deyatel'nosti [The role of intellectual emotions in the regulation of mental activity]. *Psikhologicheskii zhurnal*, 1998, no. 4, pp. 49–60 (in Russian). URL: <https://istina.msu.ru/publications/article/9116714/> (accessed 26 July 2022).
3. King R. B., dela Rosa E. D. Are your emotions under your control or not? Implicit theories of emotion predict well-being via cognitive reappraisal. *Personality and Individual Differences*, 2019, no. 138, pp. 177–182. doi: 10.1016/j.paid.2018.09.040
4. Hughes J. S. Support for the domain specificity of implicit beliefs about persons, intelligence, and morality. *Personality and Individual Differences*, 2015, no. 86, pp. 195–203. doi: 10.1016/j.paid.2015.05.042
5. Tseptsov V. A. Psikhologicheskiye determinanty peregovorov: individual'nye osobennosti tselepolaganiya [Psychological determinants of negotiations: individual features of goal setting]. *Obshcheniye i poznaniye* [Communication and knowledge]. Moscow, Institute of Psychology RAS Publ., 2007. P. 274–299 (in Russian). URL: <https://ipran.ru/profile/цепцов-василий-александрович/> (accessed 30 July 2022).
6. Asmolov A. G., Shexter E. D., Chernorizov A. M. Preadaptatsiya k neopredelennosti kak strategiya navigatsii razvivayushchikh sistem: marshruty evolyutsii [Preadaptation to Uncertainty as a Navigation Strategy for Developing Systems: Routes of Evolution]. *Vospopy psikhologii – Voprosy Psikhologii*, 2017, no. 4, pp. 3–26 (in Russian). URL: <https://publications.hse.ru/articles/240628915> (accessed 18 July 2022).
7. Grant A. M. Rethinking psychological mindedness: Metacognition, self reflection, and insight. *Behaviour Change*, 2001, no. 1, pp. 8–17. doi: 10.1375/bech.18.1.8
8. Valueva E. A., Ushakov D. V. Empiricheskaya verifikatsiya modeli sootnosheniya predmetnykh i e'motsional'nykh sposobnostey [Empirical Verification of the Model of Correlation of Objective and Emotional Abilities]. *Psikhologiya – Psychology. Journal of the Higher School of Economics*, 2010, no. 2, pp. 103–114 (in Russian). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/empiricheskaya-verifikatsiya-modeli-sootnosheniya-predmetnyh-i-emotsionalnyh-sposobnostey> (accessed 20 July 2022).
9. Feist G. J., Barron F. X. Predicting creativity from early to late adulthood: Intellect, potential, and personality. *Journal of research in personality*, 2003, no. 2, pp. 62–88. doi: 10.1016/S0092-6566(02)00536-6
10. Derevyanko S. P., Andreyeva I. N., Primak Yu. V. Vzaimosvyaz' mezhdu uverennost'yu v sebe i emotsional'noy kreativnost'yu u lits s raznoy siblingovoy positsii [The relationship between self-confidence and emotional creativity in individuals with different sibling positions]. *Balkanskoye nauchnoye obozreniye*, 2020, no. 3 (9), pp. 37–41 (in Russian). doi: 10.34671/SCH.BSR.2020.0403.0022
11. Ivannikov V. A. *Psikhologicheskiye mekhanizmy volevoy regulyatsii* [Psychological mechanisms of volitional regulation]. Moscow, Piter Publ., 2006. 203 p. (in Russian).
12. Dunn J. R., Schweitzer M. E. Feeling and believing: the influence of emotion on trust. *Journal of personality and social psychology*, 2005, no. 5, pp. 736–748. doi:10.1037/0022-3514.88.5.736
13. Zinchenko V. P. Tolerantnost' k neopredelennosti: novost' ili psikhologicheskaya traditsiya [Uncertainty tolerance: news or psychological tradition]. *Chelovek v situatsii neopredelennosti* [Man in a situation of uncertainty]. 2007. P. 9–33 (in Russian). URL: <https://www.hse.ru/data/686/941/1224/zin3.pdf> (accessed 26 July 2022).
14. Cudeck R., Browne M. W. Cross-validation of covariance structures. *Multivariate Behavioral Research*, 1983, no. 2, pp. 147–167. doi: 10.1207/s15327906mbr1802_2

15. Verbitskiy A. A. *Novaya obrazovatel'naya paradigma i kontekstnoye obucheniye* [New educational paradigm and contextual learning]. Moscow, Research Center for Quality Problems in Specialist Training Publ., 1999, 75 p. (in Russian).
16. Kamenev I. I., Kornilova T. V., Razvalyaeva A. Yu. Svyazi riska pri prinyatii resheniy s motivatsiyey i samoregulyatsiyey (na vyborke meditsinskikh rabotnikov) [Links between risk in decision-making and motivation and self-regulation (on a sample of medical workers)]. *Voprosy psikhologii – Voprosy Psychologii*, 2018, no. 1, pp. 127–137 (in Russian). URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=32751777> (accessed 26 July 2022).
17. Karpov A. V. Metodologicheskiye aspekty eksperimental'nogo issledovaniya protsessov prinyatiya resheniya [Methodological aspects of the experimental study of decision-making processes]. *Sovremennaya eksperimental'naya psikhologiya. Institut psikhologii RAN*, 2011, no. 1, pp. 89–114 (in Russian). URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=26219235> (accessed 28 July 2022).
18. Civai C., Hawes D. R. Game theory in neuroeconomics. *Neuroeconomics. Springer, Berlin, Heidelberg*, 2016, pp. 13–37. URL: <https://openresearch.lsbu.ac.uk/item/871x2> (accessed 04 August 2022).
19. Achar C., So J., Agrawal N., Duhachek A. What we feel and why we buy: the influence of emotions on consumer decision-making. *Current Opinion in Psychology*, 2016, no. 10, pp. 166–170. doi: 10.1016/j.copsy.2016.01.009
20. Averill J. R. A tale of two snarks: Emotional intelligence and emotional creativity compared. *Psychological Inquiry*, 2004, no. 3, pp. 228–233. URL: <https://people.umass.edu/jra/studiesofemotion/articles/creativity/TwoSnarks.pdf> (accessed 02 August 2022).
21. Barchard K. A., Brackett M. A., Mestre J. M. Taking stock and moving forward: 25 years of emotional intelligence research. *Emotion Review*, 2016, no. 4, pp. 289–289. doi: 10.1177/1754073916650562
22. Bar-On R. The Bar-On model of emotional intelligence: A valid, robust and applicable EI model. *Organisations and People*, 2007, no. 2, pp. 27–34. URL: <https://hr-portal.ru/varticle/model-socialnogo-i-emocionalnogo-intellekta-ruvena-bar-ona-esi> (accessed 29 August 2022).
23. Pavlova E. M., Kornilova T. V. Triada “tolerantnost' k neopredelennosti – emotsional'nyy intellekt – intuitivnyy stil'” i samootsenka kreativnosti u lits tvorcheskikh professiy [The triad “tolerance to uncertainty-emotional intelligence-intuitive style” and self-assessment of creativity in people of creative professions]. *Psikhologo-pedagogicheskiye issledovaniya*, 2011, no. 1, pp. 107–117 (in Russian). URL: https://psyjournals.ru/journals/psyedu/archive/2019_n1/Pavlova_Kornilova (accessed 29 August 2022).

Информация об авторе

Гурцкой Д. А., доцент, кандидат экономических наук, Московский политехнический университет (Большая Семёновская, 38, Москва, Россия, 107023).

Information about the author

Gurtskoy D. A., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Moscow Polytechnic University (Bolshaya Semenovskaya, 38, Moscow, Russian Federation, 107023).

Статья поступила в редакцию 09.11.2022; принята к публикации 03.03.2023

The article was submitted 09.11.2022; accepted for publication 03.03.2023