

10. Философская энциклопедия (В 4 т.). том 3, Н – С / Под редакцией В. С. Стёпина. – М.: Мысль, 2010. – 692с.

11. Философский энциклопедический словарь / Гл. редакция: Л. Ф. Ильичёв, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалёв, В. Г. Панов — М.: Советская энциклопедия, 1983. — 836 с.

12. Философия: Энциклопедический словарь / Под ред. А.А. Ивина. — М.: Гардарики, 2004. — 1072 с. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://freshfile.net/files/0vnio8g7s/001160.rar.html>.

ОСОБЕННОСТИ ИНТУИЦИИ ЛИДЕРОВ БИЗНЕСА

УДК: 159. 923. 2: 330. 33. 01

Чернявская Т. П.

В статье рассмотрены особенности интуиции лидеров бизнеса. Исследованы сильные и слабые стороны использования интуиции в конкретных бизнес-ситуациях. Теоретический анализ современных концепций бизнес-интуиции позволил обосновать методологические и инструментальные основы выявления и развития интуиции субъектов бизнес-деятельности. Представлена авторская программа тренинга «Бизнес-интуиция: возможности и опасности».

Ключевые слова: интуиция, бизнес, бизнес-интуиция, бизнесмен, лидер бизнеса, сила интуиции, опасности интуиции, управление интуицией.

ОСОБЛИВОСТІ ІНТУІЦІЇ ЛІДЕРІВ БІЗНЕСУ

Т. П. Чернявська

У статті розглянуті особливості інтуїції лідерів бізнесу. Досліджені сильні і слабкі сторони використання інтуїції в конкретних бізнес-ситуаціях. Теоретичний аналіз сучасних концепцій бізнес-інтуїції дозволив обґрунтувати методологічні і інструментальні основи виявлення і розвитку інтуїції суб'єктів бізнес-діяльності. Представлена авторська програма тренінгу «Бізнес-інтуїція: можливості і небезпеки».

Ключові слова: інтуїція, бізнес, бізнес-інтуїція, бізнесмен, лідер бізнесу, сила інтуїції, небезпеки інтуїції, управління інтуїцією.

PSYCHOLOGICAL FEATURES LEADERSHIPS ARE IN BUSINESS

T. P. Chernyavskaya

The article is dedicated to research in the field of psychology of leadership in business. Theoretical analysis of modern concepts of leadership in business allowed us to substantiate the methodological bases of development of leader qualities which are professionally important for business. In the article, an author model of leader qualities which are professionally important for business and a work-shop program «Development of Leader Potential» are presented.

Key words: business leader, leader qualities which are professionally important for business, development of leader potential.

Единственная действительно ценная вещь на свете — это интуиция
Альберт Эйнштейн

Постановка проблемы. Изучая особенности интуиции лидеров бизнеса, важно понимать сильные стороны и опасности бизнес-интуиции.

Многие успешные лидеры бизнеса говорят, что они часто принимают важные решения, например, о закупке товара, при контроле качества, в сфере финансов и инвестиций, руководствуясь тем, что «говорит им внутренний голос», «подсказывает подсознательное чувство», своим опытом или своими предчувствиями. Они также указывают на то, что интуиция часто помогает им принимать более умные решения. И эти примеры можно отнести к сильным сторонам бизнес-интуиции.

В то же время интуиция, например, инвесторов влияет на их финансовое благополучие. Достиг ли рынок самого нижнего уровня? Опустится ли снова стоимость акций высокотехнологичных компаний? Не пора ли переключаться на ценные бумаги? Ответы на эти важные вопросы влияют на успешность инвестиционной деятельности. Формирование страхов, впечатлений и отношений бизнесменов также связаны с бизнес-интуицией.

Интуиция на уровне подсознания помогает бизнесменам избегать неприятностей, особенно во времена кризисов. Но иногда она же осложняет им жизнь. Поэтому важно изучать силу и опасности бизнес-интуиции.

Цель исследования — теоретико-методологическое обоснование возможности развития интуиции лидеров бизнеса с помощью специализированного психологического тренинга.

Задачи исследования:

1. Теоретический анализ современных концепций интуиции.
2. Обоснование методологических и инструментальных основ развития бизнес-интуиции.
3. Разработка и внедрение в практику обучения управленческого персонала бизнес-организаций психологического тренинга «Бизнес-интуиция: возможности и опасности».

В соответствии с целью и задачами нашего исследования первостепенное значение имеет рассмотрение лишь тех теоретических концепций, которые обосновывают основные методы и способы выявления и развития бизнес-интуиции.

Анализ актуальных исследований и научных публикаций. Античные философы (Платон, Аристотель) рассматривали вопросы, связанные с проблемой интуиции.

Платон считал, что истинное знание мало связано с чувственными данными о внешнем мире. Оно открывается человеку сразу, целиком. По его мнению, чувства могут обманывать, мнения могут быть ложными, но знает тот, кто может созерцать истину, а мнением обладает тот, кто любит прекрасные цвета, звуки, образы, но не видит природу самого прекрасного. Интуиция и есть эта высшая ступень познания — отрешенность от всякой чувственности, самоуглубление и внезапное, сверхчувственное озарение, требующее, однако, длительной подготовки ума.

Аристотель утверждал, что любое знание является чувственным, но существует и интуитивное мышление как умение «ухватить» основания, посыпки, начала логического.

Иными словами, в работах философов античности логическое и интуитивное мышление противопоставляются.

В рамках аналитической психологии К.Г. Юнг сформулировал концепцию экстраверсии-интроверсии и расширил свою типологию личности, включив в нее психологические функции: мышление, ощущение, чувство и интуицию. Мышление и чувство он отнес к разряду рациональных функций. Вторую пару противоположных функций — ощущение и интуиция — автор назвал иррациональными, потому что они просто пассивно «схватывают», регистрируют события во внешнем (ощущение) или во внутреннем (интуиция) мире, не оценивая их и не объясняя их значение. Интуиция, по мнению ученого, характеризуется сублиминальным и неосознанным восприятием текущего опыта. Интуитивный тип полагается на предчувствия и догадки, схватывая суть жизненных событий.

Современные исследования интуиции представлены в следующих научных трудах: теория Z, исследования высших переживаний и высшего постижения (А. Маслоу [7]); исследования интуиции как лидерской способности (А. Менегетти [8; 9]); теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска и неопределенности (Д. Канеман [12; 13], А. Тверски [13]); исследование самосознания личности (И.С. Кон [4]); исследования неосознаваемых процессов, которые включаются в продуктивное мышление при изучении разных видов творчества (В. М. Пушкин [2], О.С.Ромен [2]); исследование методов влияния на функции творчества (Л.П. Гримак [2]); способы активации подсознания (Д. Кехо [3]); исследование динамической техники выявления и развития интуитивных способностей (Д.Г. Скотт [10]).

А. Ребер [1] определяет термин «интуиция» как прямой и непосредственный способ понимания или познания, и такой, что возникает без сознательно-го размышления. По его мнению, это понятие часто сопровождают две разных конотации: а) этот процесс является непосредственным и несколько мистическим; б) процесс интуиции является реакцией на тонкие сигналы и связи, воспринимаемые имплицитно, бессознательно» [1, с. 326].

А. Менегетти [8], исследуя лидерские способности, определяет лидера бизнеса как субъекта, который владеет интуицией, благодаря чему экономическая цель осуществляется эффективнее. Он говорит, что интуиция — это способность видеть те взаимосвязи и соотношения, которые самым простым способом ведут прямо к цели. По мнению исследователя, в разных ситуациях и обстоятельствах лидер способен уловить внутреннюю непосредственную связь между разными явлениями. Ученый называет лидера техником, способным мгновенно понять, где неисправность, то есть какие ошибки допущены в конкретных отношениях. «Лидер — это реальность, которая с легкостью наводит порядок в реалиях, имеющих к нему отношение» [78, с. 140].

Д. Канеман [13] и А. Тверски [13] предложили теорию перспектив вместо теорий принятия решений, основывающихся на теории вероятностей. Согласно новой теории, нормальный человек не способен правильно оценивать будущие выгоды в абсолютном выражении, на самом деле он оценивает их в сравнении с некоторым общепринятым стандартом, стремясь, прежде всего, избежать ухудшения своего положения. С помощью теории пер-

пектив можно объяснить многие иррациональные поступки людей, не объяснимые с позиций «человека экономического». К основным факторам, которые определяют успех экономики предприятия, Д. Кахнеман [12] относит: профессиональный менеджмент, интуицию, эмоции. Эти же факторы определяют и успешность бизнесмена - человека, который в определенный момент времени принимает какое-либо решение — будь то вопросы инвестирования, приема на работу, увольнения, открытия филиала и др. Первый фактор, по его мнению, является необходимым, но не достаточным. Интуицию как фактор успешности в бизнес-деятельности ученый выделяет, потому что в конечном итоге принимает решение человек. В ходе своих исследований ученый доказывает, что степень точности результатов всегда определяется тем, в каком эмоциональном состоянии находился руководитель в момент принятия решения. Очень часто руководители в момент принятия ответственного решения испытывают сильное эмоциональное возбуждение (раздражение, гнев, страх, радость и т.д.). И чем меньшую по кванту эмоцию испытывает человек в момент принятия решения, тем степень точности решения возрастает.

Л.П. Гримак утверждает, что «при наличии сильной доминанты, которая выявляется в четкой психологической установке на решение любой творческой задачи, ход образно-ассоциативных процессов перестает быть беспорядочным и приобретает продуктивный, целенаправленный характер» [2, с. 214].

В.М. Пушкин, О.С. Ромен, в процессе изучения различных видов творчества, установили, что «продуктивное мышление включает неосознанные процессы» [2, с. 216]. Авторы признают наиболее ценными качествами творческого таланта: вдохновение, интуитивное озарение, адаптивную и спонтанную гибкость.

А. Маслоу [7], рассуждая о высших переживаниях и высшем постижении, утверждает, что чувственный опыт является началом любого познания, и он является необходимым, но недостаточным. Для нашего исследования интересным является тезис ученого о возможности развития способности к постижению, которую можно возобновлять с помощью невербальных методов, медитаций и техники погружения, основанной на принципе синергической взаимосвязи и иерархической интеграции «тела» и «духа», отказа от сопоставления более «высокого» и более «низкого».

Д. Кехо замечает, что «вдохновение, молитва и интуиция, не являются чем-то сверхприродным, а подчиняются законам, которые могут быть открыты и использованы волей человека» [3, с. 10]. Автор говорит, что «прислушиваясь к своему внутреннему голосу, человек принимает самые правильные решения, выдвигает наиболее творческие идеи и глубже смотрит на вещи, находя кратчайший путь от осознания своего желания к его реализации» [3, с. 59].

По мнению И.С. Кона [4], в процессах «самоуправления», «саморегуляции», и благодаря им формируются и реализуются творческие потенции че-

ловека. Самостоятельность, как считает ученый, предусматривает независимость, свободу от внешнего принуждения, умения и желания жить своим умом, постоять за себя. Этическая сила и масштаб человеческой личности определяются, в первую очередь, чувством ответственности, причем не только за себя, но и за других. Отказ от ответственности аналогичен отказу от свободы, капитуляции перед внешними силами. Чем более демократические механизмы управления, чем более широкий круг людей, которые берут активное участие в нем, тем глубже их чувство ответственности [4].

Из наших бесед с лидерами бизнеса и наблюдений за ними в типичных ситуациях бизнес-деятельности становится понятным, что они обычно владеют самоуважением и чувством внутренней уверенности в себе, более самостоятельные и менее внушаемые, чем рядовые участники бизнес-деятельности.

Д.Г. Скотт [9] провел исследование динамической техники силы ума, которая позволяет ближе столкнуться с интуицией. Исследование основывается на способностях, которые имеет каждый, но которые часто не используются или не развиты в полной мере. Автор показывает как овладеть интуитивной, нерациональной сферой, чтобы действовать в бизнесе более продуктивно, эффективно, творчески.

Исследования психологов «связали интуитивные функции с работой правого полушария головного мозга, которая использует холистичный метод восприятия информации, тогда как левое полушарие использует логический, линейный способ для рассуждений» [9, с. 10]. Этот холистический метод связывается с творчеством, зрительными образами, мечтами, ощущениями, символами и синтезом, в противоположность более линейному методу, который связывают с логикой, языками и анализом.

Исходя из общего положения, к которому сходится большинство ученых, исследующих феномен интуиции, можно отнести то, что интуиция является одним из факторов успешности в бизнесе и то, что ее можно и нужно развивать.

Наши наблюдения и беседы с бизнесменами говорят о том, что освоение методов эмоционально-волевой регуляции на тренинге позволяет бизнесменам справляться с излишними эмоциями при принятии важных решений. В условиях риска и неопределенности принимать бизнесменам правильные решения помогает интуиция или бизнес-чутье.

Тренинг «Бизнес-интуиция: возможности и опасности», разработанный и внедренный нами в практику обучения управленцев - это система практических приемов и рекомендаций по внедрению техник выявления и развития бизнес-интуиции; гибкости общения и асертивного поведения.

Программа психологического тренинга

«Бизнес-интуиция: возможности и опасности»

Цели тренинга: выявление и развитие интуитивных способностей субъектов бизнес-деятельности.

Задачи тренинга – выявление и развитие поисковых и интуитивных способностей; уверенности в себе; упорства и настойчивости; творческой энергии.

Учебные модули и их содержание представлены в таблице 1.

Таблица 1
Основные модули программы тренинга
«Бизнес-интуиция: возможности и опасности»

Модули	Содержание модулей
Мысли и творческая энергия, настроенные на успех	Вдохновение, воображение, импровизация. Преодоление барьеров, мешающих использованию интуиции: - поверьте в силу своей интуиции; - используйте позитивное мышление; - ориентируйтесь на успех, достаток, здоровье, радость. Сила и опасности интуиции: почему это важно понимать?
Поиск и нахождение новых возможностей	Выявление интуитивных способностей. Асимметрия полушарий головного мозга. Создание мысленных образов своих достижений. Поиск новых точек зрения, новых подходов. Визуализация: создание собственного видеофильма.
Возможности бессознательного	Как подсознание направляет нашу деятельность? Через интуицию, сны, ощущения и предчувствия подсознание подсказывает нам необходимые идеи и решения.
Невербальное поведение (НП) и его опознание	Чему можно больше доверять словам, которые мы слышим или НП, которое наблюдаем? Как НП, его функции раскрываются нами в контексте общения, взаимного восприятия людьми друг друга? Контакт глаз, мимика, жесты, позы, интонации, походка. Пространство и время общения: зоны, территории и как их использовать. Влияние на окружающих с помощью НП: размещение участников за столом; способы искусственного повышения статуса.
Уверенность в себе	Какая самооценка способствует успешности в бизнесе? Концепции, которые могут улучшить самооценку. Уверенность в себе. Развитие способности влиять на себя и свое состояние в профессиональных бизнес-ситуациях. Техника переформулирования негативных мыслей. Преодоление нежелательных стрессов.

Практика нашей консалтинговой и тренинговой работы подтверждает, что достижение высокого уровня бизнес-успешности блокируется в основном незнанием: психологических механизмов интуиции; основных методов и приемов управления ею, развития гибкости мышления и общения, ассертивности.

В развитии личностного потенциала бизнесменов хорошо зарекомендовала себя модульная система обучения с применением специфических конкретных влияний в ходе психологического тренинга: а) выявление посредством

экспресс-диагностических и игровых методов сильных и слабых сторон достижения бизнес-успешности; б) объяснение механизмов взаимосвязи между использованием резервных возможностей человека и эффективностью процесса развития личностного потенциала субъектов бизнес-деятельности; в) обучение эффективным способам поведения, типичным для успешных лидеров бизнеса; г) знакомство с примерами управления интуицией в деятельности выдающихся бизнесменов; попытки перевоплотиться, стать на их место, попробовать думать, чувствовать, принимать решения, действовать, общаться как они в различных бизнес-ситуациях; д) изучение, апробация и рефлексия основных методов эмоционально-волевой саморегуляции.

Собственники бизнеса и топ-менеджеры сообщали во время тренинга, что им постоянно приходится решать проблемы, слишком сложные для рационального мышления, с помощью интуиции. Руководитель одного производственного предприятия говорил, что интуиция занимает центральное место во всем, что он делает. Когда приходится предпринимать важные шаги, он прислушивается к своему внутреннему голосу. Другой предприниматель отметил, что пронизательность и интуиция помогают ему в делах. Подсознание может подсказывать решения по-разному. Например, руководитель компании по производству холодильного оборудования, талантливый инженер, изобретатель, сообщил, что он придумал новую холодильную витрину во сне. Другой бизнесмен говорил о том, что он при принятии ответственных решений прислушивается к сигналам своего тела. Многие участники тренинга говорили, что они верят в силу интуиции и в то, что она постоянно нацелена на получение необходимой информации.

Таким образом, одним из основных путей развития бизнес-интуиции является ее целенаправленное моделирование, при котором участники тренинга постоянно сталкиваются с необходимостью активно расширять и применять имеющиеся знания, умения и навыки, ставятся в условия, требующие от них проявления воображения, импровизации, интуиции, гибкости мышления и общения, уверенности в себе, упорства и настойчивости. Систематичность и регулярность действий в подобных ситуациях способствует развитию бизнес-интуиции участников тренинга.

Выводы.

1. Теоретический анализ современных концепций формирования и развития интуиции, а также практический опыт консультирования и корпоративного обучения бизнесменов позволил нам обосновать методологические и инструментальные основы выявления и развития интуиции субъектов бизнес-деятельности.

2. Выявление и развитие бизнес-интуиции возможно при помощи специализированного психологического тренинга. В связи с этим была разработана и внедрена в практику обучения управленцев предприятий программа тренинга «Интуиция в бизнесе: возможности и опасности», направленная на развитие бизнес-интуиции субъектов бизнес-деятельности для повышения эффективности их профессиональной деятельности.

3. Эффективность тренинга проявилась в развитии навыков импровизации, поиска новых подходов к решению нестандартных задач, которые активизировались у участников тренинга после его прохождения.

4. Через пол года после прохождения тренинга у участников сохранился достигнутый с помощью тренинговой программы уровень развития импровизации, поиска новых подходов к решению нестандартных задач. Однако тренинг оказал недостаточное влияние на развитие такого навыка как принятия самостоятельных и ответственных решений, что может служить основанием для совершенствования программы тренинга в дальнейшем.

5. Результаты тренинга проявились в улучшении взаимодействий между руководителями и подчиненными. В беседах с руководителями по прошествии трех месяцев после прохождения ими тренинга выяснилось, что они стали более внимательно изучать индивидуальные особенности своих подчиненных и использовать разные подходы в работе с ними в соответствии с их индивидуальными особенностями.

6. Участники тренинга в течение года после прохождения тренинга значительно чаще получали повышение по службе, чем члены группы, не проходившей тренинг.

7. Бизнес-чутье, организованная интуиция помогают лидерам бизнеса чувствовать и понимать сосуществование очевидных противоположностей, характерных современной бизнес-среде. К ним относятся: конкуренция и сотрудничество, быстрые изменения и непостоянство, необходимость инноваций и повышение эффективности, потребность в умении действовать на глобальном и локальном уровнях. Лидеры должны убедить персонал своей организации в необходимости принять это сосуществование и построить системы, способные обеспечить успех по всем направлениям.

Список литературы

1. Большой толковый психологический словарь. Т. 1; Пер. с англ. / Ребер Артур. — ООО «Издательство АСТ»; «Издательство Вече», 2003. — 592 с.

2. Гримак Л.П. Резервы человеческой психики: Введение в психологию активности / Л.П. Гримак. — М.: Политиздат, 1989. — 319 с.

3. Кехо Д. Подсознание может все! / Д.Кехо. Пер. с англ. — 4-е изд. — Мн.: ООО «Попурри», 2002. — 176 с.

4. Кон И.С. В поисках себя: Личность и ее самосознание. - М., 1984. - 335 с.

5. Майерс Д. Интуиция. Возможности и опасности. — СПб.: Питер, 2012. — 272 с.

6. Майерс Д. Социальная психология / Д. Майерс. — СПб.: Питер, 2002. — 752 с.

7. Маслоу А.Г. Дальние пределы человеческой психики / А.Г. Маслоу. -Пер. с англ. - СПб.: Издат. группа «Евразия», 1997. — 430 с.

8. Менегетти А. Практика лидерства / А. Менегетти; [пер. с итальянс9. Менегетти А. Психология лидера / А. Менегетти; [пер. с итальянского]. — М.: ННБФ «Онтопсихология», 2006. — 272 с.

10. Скотт Д.Г. Сила ума: описание пути к успеху в бизнесе / Джини Г. Скотт. - К.: Издат. об-во ВЕК, 1991. — 226 с.

11. Чернявська Т.П. Управління інтуїцією: ресурс успішності лідерів бізнесу / Т.П. Чернявська // Теорія і практика управління соціальними системами

ми. Щоквартальний науково-практичний журнал. – Харків: НТУ «ХП», 2010. - № 3. – С. 91-97.

12. Kahneman, D. A perspective on judgment and choice: Mapping bounded rationality. *American Psychologist*, 58, 2003. - P. 697-720.

13. Kahneman D., Tversky A. Prospect theory: An analysis of decisions under risk. *Econometrica*, 47, 1979. – P. 313-327.

ТЕОРЕТИЧНІ Й МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНТНОСТІ САМОРОЗВИТКУ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ

УДК 378.937

Князян М.О.

В статье рассмотрена проблема формирования компетентности саморазвития будущих экономистов. Выявлена структура этого феномена (знания, умения, мотивы, эмоции, ценностные ориентации). Представлена технология формирования компетентности саморазвития у студентов.

The problem of forming of competence of auto-development of future economists is considered in the article. The structure of this phenomenon is exposed (knowledge, skills, motivation, emotions, valued orientations). Technology of forming of competence of auto-development at students is represented.

Особливого значення сьогодні набуває проблема активізації саморозвитку майбутніх фахівців. Ця проблема пов'язана з такими важливими науковими завданнями, як підвищення ефективності професійної підготовки майбутніх фахівців, забезпечення стартової основи для самореалізації впродовж життя, розробка технологій формування компетентності саморозвитку студентів. Аналіз психолого-педагогічних джерел свідчить, що науковці розглядали це питання в аспекті розкриття методології розвитку й саморозвитку особистості (І. Бех, В. Давидов, Д. Ельконін), професійної підготовки економістів (К. Беркита, Л. Бурдейна, Л. Грущенко, Є. Іванченко, М. Левочко, І. Прокопенко, В. Стрельников), сутності та структури саморозвитку, самореалізації, самоаналізу студентів (Т. Гуменникова, Н. Кічук, Я. Кічук, М. Князян, Н. Мушинська, В. Радул, О. Резван). Втім, проблема оптимізації саморозвитку майбутніх фахівців економічного профілю потребує більш ґрунтовного висвітлення. Саме це й зумовило завдання статті: розкрити структуру компетентності саморозвитку майбутніх фахівців-економістів та технологію її формування на етапі підготовки бакалаврів.

Дослідження наукових праць (В. Андрущенко, В. Давидов, Д. Ельконін, І. Зязюн, Н. Кічук, В. Кремень, В. Радул, О. Резван) щодо сутності саморозвитку студентів свідчить, що пріоритетними передумовами цього процесу є рефлексія саморозкриття тих якостей, котрі здатні забезпечити повноцінне включення особистості в професійну діяльність на її інноваційно-творчому рівні, а також проектування та реалізація відповідних засобів.