

Т.П. Чернявська

УПРАВЛІННЯ ІНТУЇЦІЄЮ: РЕСУРС УСПІШНОСТІ ЛІДЕРІВ БІЗНЕСУ

Ми живемо у світі, що стрімко змінюється, де успішний лідер бізнесу повинен вміти миттєво розпізнавати сприятливі можливості і використовувати їх для нарощування переваги перед конкурентами, задаючи нові напрями розвитку бізнесу, якими завтра будуть прямувати інші.

Актуальність дослідження обумовлена недостатньою вивченістю проблеми розвитку бізнес-інтуїції і тим, що інтуїція разом з такими особистісними якостями лідерів бізнесу, як готовність до ризику, самостійність і відповідальність, упевненість у собі, емоційно-вольова саморегуляція, здатність постійно діяти та інше, є одним з основних ресурсів успішності особистості в бізнес-діяльності. У сучасних умовах дефіциту коштів особливо актуальним є використання психологічних ресурсів лідерів бізнесу, що є ключовою умовою конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Саме тому психологічний тренінг “Управління бізнес-інтуїцією” для керівників підприємств сприяє розвитку їх інтуїтивних здібностей, які, у свою чергу, дозволяють вирішувати проблеми, визначати вірні напрями для ухвалення відповідальних рішень.

Мета дослідження – теоретико-методологічне обґрунтування можливостей розвитку інтуїції лідерів бізнесу за допомогою спеціалізованого психологічного тренінгу.

Завдання дослідження:

1. Теоретичний аналіз сучасних концепцій інтуїції.
2. Обґрунтування методологічних і інструментальних основ розвитку бізнес-інтуїції.
3. Розроблення і впровадження в практику навчання управлінського персоналу організацій психологічного тренінгу “Управління бізнес-інтуїцією”.

Відповідно до мети й завдань нашого дослідження першочергове значення має розгляд лише тих теоретичних концепцій, які обґрунтовують певні методи і способи виявлення та розвитку бізнес-інтуїції.

Сучасні уявлення про інтуїцію подані в таких наукових працях: теорія Зет, дослідження вищих переживань і вищого збагнення (А.Маслоу [6]); дослідження інтуїції як лідерської здібності (А.Менеґетті [7; 8]); теорія перспектив: аналіз ухвалення рішень в умовах ризику і невизначеності (Д.Канеман [11; 12], А.Тверські [12]); дослідження самосвідомості особистості (І.С.Кон [4]); дослідження неусвідомлюваних процесів, які включаються в продуктивне мислення при вивченні різних видів творчості (В.М.Пушкін [2], О.С.Ромен [2]); дослідження методів впливу на функції творчості (Л.П.Гримак [2]); способи активації підсвідомості (Д.Кехо [3]); дослідження динамічної техніки виявлення і розвитку інтуїтивних здібностей (Д.Г.Скотт [9]).

А.Ребер [1] визначає термін “інтуїція” як прямий і безпосередній спосіб розуміння або знання і такий, що виникає без свідомого роздуму. На його думку, це поняття часто супроводжують дві різні конотації: а) цей процес є безпосереднім і деякою мірою містичним; б) процес інтуїції є реакцією на тонкі сигнали і зв'язки, що сприймаються імпліцитно, несвідомо. Перша конотація достатньо поширена в непрофесійній літературі, в середовищі непрофесіоналів, вона межує з ненауковістю, і вживати її не рекомендується. “В другій міститься натяк на низку складних, але захоплюючих проблем в дослідженні людської поведінки в складних ситуаціях” [1, с. 326].

А.Менеґетті [7], досліджуючи лідерські здібності, визначає лідера бізнесу як суб'єкта, який володіє інтуїцією, завдяки чому економічна мета здійснюється якнайефективніше. Він говорить, що інтуїція – це здатність бачити ті взаємозв'язки і співвідношення, які найпростішим способом ведуть безпосередньо до мети. На думку дослідника, в різних ситуаціях і обставинах лідер здатен уловити внутрішній

безпосередній зв'язок між різними явищами. Учений називає лідера техніком, здатним миттєво зрозуміти, де несправність, тобто які помилки допущені в конкретних відносинах. “Лідер – це реальність, яка з легкістю наводить лад у реаліях, які мають до нього відношення” [7, с. 140].

Прийшов, побачив, перемиг. У лідерів, що володіють цією здібністю, все функціонує. Інакше власне підприємство, гроші, почини, дипломи, навчання нічого не варті. Так оцінюють феномен лідерського успіху багато хто з бізнесменів, з якими нам доводилося розмовляти.

Д.Канеман [12] і А.Тверські [12] запропонували нову теорію – теорію перспектив замість теорій ухвалення рішень, що ґрунтуються на теорії вірогідності. Згідно з цією теорією, нормальна людина не здатна правильно оцінювати майбутні вигоди в абсолютному виразі, насправді вона оцінює їх порівняно з деяким загальноприйнятим стандартом, прагнучи, перш за все, уникнути погіршення свого стану. За допомогою теорії перспектив можна пояснити багато нераціональних вчинків людей, не з'ясованих з позицій “людини економічної”.

За результатами наших численних спостережень і бесід з бізнесменами можна зробити висновок про те, що в умовах ризику і невизначеності ухвалювати правильні рішення бізнесменам допомагає інтуїція або бізнес-чуття.

До основних чинників, які визначають успіх економіки підприємства, Д.Канеман [11] відносить: професійний менеджмент, інтуїцію, емоції. Ці ж чинники визначають і успішність бізнесмена - людини, яка в певний момент часу ухвалює будь-яке рішення, – будь то питання інвестування, прийому на роботу, звільнення, відкриття філії та ін. Перший чинник, на його думку, є необхідним, але не достатнім. Інтуїцію як чинник успішності в бізнес-діяльності учений виділяє, тому що зрештою всі рішення ухвалює саме людина. Третій чинник, який, за Д.Канеманом, визначає успіх у бізнесі, - це емоції. Під час своїх досліджень вчений доводить, що ступінь точності результатів завжди визначається тим, в якому емоційному стані знаходився керівник у момент ухвалення рішення. Дуже часто керівники в момент ухвалення відповідального рішення переживають сильне емоційне збудження (роздратування, гнів, страх, радість та ін.). І чим меншу за квантом емоцію відчуває людина в момент ухвалення рішення, тим ступінь точності рішення зростає. На його думку, неемоційний стан є ідеальним у момент ухвалення відповідальних рішень.

Освоєння методів емоційно-вольової регуляції на тренінгу дозволяє бізнесменам позбавитись зайвих емоцій при ухваленні важливих рішень, які впливають на успішність бізнес-діяльності.

Багаторічна консалтингова, тренінгова і практична робота в галузі управління людськими ресурсами на деяких підприємствах Одеси (ТОВ “Айсберг” Лтд, ВАТ “Одеський коровай”, Українська торгова компанія, ЗАТ “ОЗОМ”, ПП “Норма” та ін.) дозволяє нам говорити, що більшість управлінців і провідних фахівців приймають відповідальні рішення, спираючись на логіку, на здоровий глузд. Осмислення, логіко-аналітичні операції – це все робота свідомості. Але є унікальна меншість і до неї належать успішні лідери бізнесу, які ухвалюють рішення, керуючись не логікою або здоровим глуздом, а спираючись на внутрішні відчуття, як вони називають, на “чуйку”. Серед успішних бізнесменів переважна більшість - люди, які ухвалюють рішення за допомогою інтуїції. На думку багатьох опитаних нами бізнесменів, цілеспрямована інтуїція є важливим інструментом під час розв'язання складних проблем.

Л.П.Грибак зазначає, що “за наявності сильної домінанти, що виявляється в чіткій психологічній установці на вирішення будь-якого творчого завдання, перебіг образно-асоціативних процесів перестає бути безладним і набуває продуктивного, цілеспрямованого характеру” [2, с. 214].

В.М.Пушкін, О.С.Ромен в процесі вивчення різних видів творчості встановили, що “в продуктивне мислення включаються неусвідомлювані процеси” [2, с. 216]. Автори

визнають найбільш цінними якостями творчого таланту: натхнення, інтуїтивне осяяння, адаптивну і спонтанну гнучкість.

А.Маслоу [6], розмірковуючи про вищі переживання і вище збагнення, стверджує, що чуттєвий досвід є початком будь-якого пізнання, і він є необхідним, але недостатнім. Мудрець тому і мудрий, що завжди по можливості співвідносить те, що нашіптує йому внутрішній голос, з тим, що бачать його очі і підказує розум. На думку вченого, емпірична перевірка для чуттєвого знання вкрай необхідна, бо деколи внутрішня переконаність може зробити погану послугу. Для нашого дослідження цікавим є теза А.Маслоу про можливість навчання здібності до збагнення, яку можна відновлювати за допомогою невербальних методів, медитацій і техніки занурення, заснованої на принципі синергетичного взаємозв'язку та ієрархічної інтеграції “тіла” й “духу”, відмові від зіставлення “вищого” і “нижчого”.

Д.Кехо зазначає, що “натхнення, молитва та інтуїція не є чимось надприродним, а підкоряються законам, які можуть бути відкриті й застосовані волею людини” [3, с. 10]. Автор говорить, що “дослухаючись до свого внутрішнього голосу, людина ухвалює найправильніші рішення, висуває найбільш творчі ідеї і глибше дивиться на речі, знаходячи найкоротший шлях від усвідомлення свого бажання до його реалізації” [3, с. 59]. На його думку, люди, які завжди з'являються в потрібний час в потрібному місці і яким з вражаючою частотою таланить у житті, - не просто щасливчики. Вони розвинули інтуїцію, яка підказує їм, що і коли робити. Дослідник стверджує, що інтуїція дозволяє їм ставити під сумнів те, що здається очевидним, відкриваючи нові можливості. Організована інтуїція як ресурс успішності лідерів бізнесу, на нашу думку, невід'ємна від таких професійно важливих особистісних якостей лідерів бізнесу, як самостійність і відповідальність за власні рішення і дії [10].

На думку І.С.Кона [4], в процесах “самоврядування”, “саморегуляції” і завдяки ним формуються і реалізуються творчі потенції людини. Самостійність, як вважає вчений, передбачає незалежність, свободу від зовнішнього примушення, уміння і бажання жити своїм розумом, здатність постояти за себе. Етична сила і масштаб людської особистості визначаються, в першу чергу її почуттям відповідальності, причому не тільки за себе, але і за інших. Відмова від відповідальності аналогічна відмові від свободи, капітуляції перед зовнішніми силами. Чим демократичнішими є механізми управління, чим ширшим є коло людей, що беруть активну участь у ньому, тим глибше їх почуття відповідальності [4].

З наших бесід з лідерами бізнесу і спостережень за ними в типових ситуаціях бізнес-діяльності стає зрозумілим, що вони зазвичай володіють вищою самоповагою і відчуттям упевненості в собі, самостійніші і менш навіювані, ніж рядові учасники бізнес-діяльності.

Дослідження динамічної техніки сили розуму, яка дозволяє ближче стикнутися з інтуїцією, проведене Д.Г.Скотт [9], ґрунтується на здібностях, які має кожен, але які часто не використовуються або не є розвиненими повною мірою. Автор показує, як оволодіти інтуїтивною, нераціональною сферою, щоб діяти в бізнесі більш продуктивно, ефективно, творчо і радісно. Дослідження психологів “зв'язали інтуїтивні функції з роботою правої півкулі мозку, яка використовує холістичний метод сприйняття інформації, тоді як ліва півкуля використовує логічний, лінійний спосіб для міркувань” [9, с. 10]. Цей холістичний метод пов'язується з творчістю, зоровими образами, мріями, відчуттями, символами і синтезом, на протиположному до лінійного методу, який пов'язується з математикою, мовами й аналізом.

Тренінг “Управління бізнес-інтуїцією”, розроблений і впроваджений нами в практику навчання управлінців бізнес-організацій, - це система практичних прикладів і рекомендацій щодо впровадження психологічної техніки виявлення й розвитку бізнес-інтуїції, інноваційного мислення; гнучкого спілкування і асертивної поведінки. Освоєння техніки використання інтуїції сприяє визначенню правильного напрямку розвитку бізнесу і вирішення відповідальних завдань.

Програма психологічного тренінгу “Управління бізнес-інтуїцією”

Мета: виявлення і розвиток інтуїтивних здібностей суб'єктів бізнес-діяльності.

Завдання – виявлення і розвиток пошукових та інтуїтивних здібностей; упевненості в собі; завзятості й наполегливості; творчої енергії

Навчальні модулі та їх зміст наведено в таблиці.

Основні модулі програми тренінгу “Управління бізнес-інтуїцією”

Модулі	Зміст модулів
1	2
Свідомість, налаштована на успіх	Світ думок і творчої енергії. Образ мислення. Створення нової дійсності – інший погляд на реальність. Натхнення, уявлення, імпровізація. Подолання бар'єрів, що заважають використанню інтуїції: ✓ дозвольте собі повірити в силу своєї інтуїції; ✓ стежте за тим, щоб позитивні думки й емоції завжди переважали над негативними; ✓ орієнтуйтеся на благополуччя, успіх, достаток, здоров'я, радість; виганяйте зі своїх думок неспокій і страх
Бачення майбутнього	Виявлення інтуїтивних здібностей. Асиметрія півкуль головного мозку. Розкриваючи свої думки, ви відкриваєте нові можливості. Створення уявних образів своїх досягнень. Пошук нових точок зору, нових підходів. Візуалізація: створення власного відеофільму
Підсвідомість	Як підсвідомість спрямовує нашу діяльність? Через інтуїцію, сни, відчуття і передчуття підсвідомість підказує нам необхідні ідеї і рішення
Бізнес та сновидіння: як вони пов'язані?	Сновидіння – це послання, яке надсилає нам підсвідомість, і вона містить символи інтуїції. Як запрограмувати свій мозок на сон? Аналіз, запам'ятовування, розшифровка та інтерпретація снів. Тлумачення снів – діалог з власною підсвідомістю: прийоми тлумачення снів. Робота зі сном сприяє зростанню і розвитку підсвідомості
Як отримати відповідь за допомогою інтуїції?	Інформаційна підготовка. Дозрівання інтуїції: розслабтеся і дайте їй можливість працювати. Пробудження інтуїції: кроки, які допоможуть вам збудити свою інтуїцію і отримати відповіді на питання, які вас цікавлять. <i>Продовження таблиці</i>
1	2
	Отримання інформації і її розпізнавання
Упевненість у собі	Яка самооцінка сприяє успішності в бізнесі? Динаміка самооцінки. Концепції, які можуть поліпшити самооцінку. Упевненість у собі. Розвиток здатності впливати на себе і свої стани в професійних ситуаціях. Техніка переформулювання негативних думок. Подолання небажаних стресів

Практика нашої консалтингової та тренінгової роботи підтверджує, що досягнення високого рівня бізнес-успішності блокується в основному через незнання психологічних

механізмів інтуїції, основних методів і прийомів управління нею, розвитку гнучкості мислення і спілкування, асертивності.

У розвитку особистісного потенціалу бізнесменів добре зарекомендувала себе модульна система навчання із застосуванням специфічних конкретних впливів під час психологічного тренінгу: а) виявлення за допомогою експрес-діагностичних і ігрових методів “сильних” та “слабких” сторін досягнення бізнес-успішності; б) пояснення механізмів взаємозв'язку між використанням резервних можливостей людини й ефективністю процесу розвитку особистісного потенціалу суб'єктів бізнес-діяльності; в) навчання ефективним способам поведінки, що є типовими для успішних лідерів бізнесу; г) знайомство з прикладами управління інтуїцією в діяльності видатних бізнесменів; спроби перевтілитися, стати на їх місце, спробувати думати, відчувати, ухвалювати рішення, діяти, спілкуватися, у різних бізнес-ситуаціях як вони; д) вивчення, апробація і рефлексія основних методів емоційно-вольової саморегуляції.

Власники бізнесу і топ-менеджери повідомляли під час тренінгу, що їм постійно доводиться вирішувати дуже складні для раціонального мислення проблеми за допомогою інтуїції. Керівник одного виробничого підприємства говорив, що інтуїція посідає центральне місце в усьому, що він робить. Коли доводиться робити важливі кроки, він прислухається до свого внутрішнього голосу. Інший підприємець відзначив, що проникливість та інтуїція допомагають йому у справах. Підсвідомість може підказувати рішення по-різному. Наприклад, керівник компанії з виробництва холодильного обладнання, талановитий інженер, винахідник, повідомив, що він придумав нову холодильну вітрину у ві сні. Інший бізнесмен говорив про те, що при ухваленні відповідальних рішень він прислухається до сигналів свого тіла. Багато учасників тренінгу говорили, що вірять через інтуїцію і в те, що вона постійно спрямована на отримання необхідної інформації.

Темпи змін сучасного бізнес-середовища дуже високі. Щоб пристосуватися до цих змін, швидкість змін конкретного бізнесу повинна бути не меншою за швидкість змін середовища. Тому, чим еластичнішим є бізнес, тобто чим швидше і сильніше він змінюється, тим більше у нього шансів на виживання, на успіх у конкурентній боротьбі, на завоювання лідерських позицій на ринку.

Таким чином, одним з основних шляхів розвитку бізнес-інтуїції є її цілеспрямоване моделювання, при якому учасники тренінгу постійно стикаються з необхідністю активно розширювати і застосовувати наявні знання, уміння і навички, ставляться в умови, які потребують прояву уяви, імпровізації, інтуїції, гнучкості мислення і спілкування, упевненості в собі, завзятості та наполегливості. Систематичність і регулярність дій у подібних ситуаціях сприяє розвитку бізнес-інтуїції учасників тренінгу.

В результаті проведення тренінгу “Управління бізнес-інтуїцією” було виявлено, що даний тренінг є ефективним і сприяє розвитку особистісного потенціалу бізнесменів: цілеспрямованій інтуїції, гнучкості мислення і спілкування, самостійності й відповідальності, асертивності.

Висновки.

1. Теоретичний аналіз сучасних концепцій формування і розвитку інтуїції, а також практичний досвід консультування й корпоративного навчання бізнесменів дозволили нам обґрунтувати методологічні та інструментальні основи виявлення і розвитку інтуїції суб'єктів бізнес-діяльності.

2. Виявлення і розвиток бізнес-інтуїції можливі за допомогою спеціалізованого психологічного тренінгу. У зв'язку з цим було розроблено і впроваджено в практику навчання управлінців підприємств програму тренінгу “Управління бізнес-інтуїцією”, спрямовану на розвиток бізнес-інтуїції суб'єктів бізнес-діяльності з метою підвищення ефективності їх професійної діяльності.

3. Ефективність тренінгу виявилася в розвитку навичок імпровізації, пошуку нових підходів до вирішення нестандартних завдань, які активізувалися в учасників тренінгу після його проходження.

4. Через півроку після проходження тренінгу в учасників зберігся досягнутий за допомогою тренінгової програми рівень розвитку імпровізації, пошуку нових підходів до вирішення нестандартних завдань. Проте тренінг зробив недостатній вплив на розвиток такої навички, як ухвалення самостійних і відповідальних рішень, що може бути підставою для вдосконалення програми тренінгу надалі.

5. Результати тренінгу виявилися в поліпшенні взаємодій між керівниками і підлеглими. У бесідах з керівниками через три місяці після проходження ними тренінгу з'ясувалося, що вони стали уважніше вивчати індивідуальні особливості своїх підлеглих і використовувати різні підходи в роботі з ними відповідно до їх індивідуальності.

6. Учасники тренінгу протягом року після проходження тренінгу частіше отримували підвищення, порівняно з членами групи, які його не відвідували.

7. Бізнес-чуття, організована інтуїція допомагають лідерам бізнесу відчувати і розуміти співіснування очевидних протилежностей, характерних для сучасного бізнес-середовища. До них належать: конкуренція і співпраця, швидкі зміни і непостійність, необхідність інновацій і підвищення ефективності, потреба в умінні діяти на глобальному і локальному рівнях. Лідери повинні переконати персонал своєї організації в необхідності прийняти це співіснування і побудувати системи, що здатні забезпечити успіх за всіма напрямками.

Список літератури: 1. Большой толковый психологический словарь. Т. 1 (А-О); [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.]. – Минск: ООО «Попурри», 2002. – 176 с. 4. *Кон И.С.* В поисках себя: Личность и ее самосознание / И.С.Кон. - М.: Педагогика, 1984. - 335 с. 5. *Майерс Д.* Социальная психология / Д. Майерс. – СПб.: Питер, 2002. – 752 с. 6. *Маслоу А.Г.* Дальние пределы человеческой психики / А.Г. Маслоу. [пер. с англ.] - СПб.: Издат. группа «Евразия», 1997. – 430 с. 7. *Менегетти А.* Практика лидерства / А. Менегетти; [пер. с итал.]. – М.: БФ «Онтопсихология», 2008. – 192 с. 8. *Менегетти А.* Психология лидера / А. Менегетти; [пер. с итал.]. – М.: ННБФ «Онтопсихология», 2006. – 272 с. 9. *Скотт Д.Г.* Сила ума: описание пути к успеху в бизнесе / Джини Г. Скотт. - К.: Век, 1991. – 226 с. 10. *Чернявська Т.П.* Психологічний аналіз сучасних концепцій особистості підприємця / Т.П. Чернявська // Вісник Одеського національного університету. 2003. Т. 8. Вип.10. Психологія. – С. 155-160. 11. *Kahneman, D.* A perspective on judgment and choice: Mapping bounded rationality. *American Psychologist*, 58, 2003. - P. 697-720. 12. *Kahneman D., Tversky A.* Prospect theory: An analysis of decisions under risk. *Econometrica*, 47, 1979. – P. 313-327.

Bibliography (transliterated): 1. Bol'shoj tolkovyj psihologicheskij slovar'. T. 1 (A-O); [per. s angl. Reber Artur]. – ООО «Izdatel'stvo AST»; «Izdatel'stvo Veche», 2003. – 592 s. 2. *Grimak L.P.* Rezervy chelovecheskoj psihiki: Vvedenie v psihologiju aktivnosti / L.P. Grimak. – M.: Politizdat, 1989. – 319 s. 3. *Keho D.* Podsoznanie mozhet vse! / D.Keho. [per. s angl. – 4-e izd.]. – Mn.: ООО «Popurri», 2002. – 176 s. 4. *Kon I.S.* V poiskah sebja: Lichnost' i ee samosoznanie / I.S.Kon. - M.: Pedagogika, 1984. - 335 s. 5. *Majers D.* Social'naja psihologija / D. Majers. – SPb.: Piter, 2002. – 752 s. 6. *Maslou A.G.* Dal'nie predely chelovecheskoj psihiki / A.G. Maslou. [per. s angl.] - SPb.: Izdat. gruppya «Evrazija», 1997. – 430 s. 7. *Menegetti A.* Praktika liderstva / A. Menegetti; [per. s ital'janskogo]. – M.: BF «Ontopsihologija», 2008. – 192 s. 8. *Menegetti A.* Psihologija lidera / A. Menegetti; [per. s ital'janskogo]. – M.: NNBF «Ontopsihologija», 2006. – 272 s. 9. *Skott D.G.* Sila uma: opisanie puti k uspehu v biznese / Dzhini G. Skott. - K.: Izdat. obvo VEK, 1991. – 226 s. 10. *Chernjavs'ka T.P.* Psihologichnyj analiz suchasnyh koncepcij

osobystosti pidpryjemcja / T.P. Chernjavs'ka //Visnyk Odes'kogo nacional'nogo universytetu, 2003. T. 8. Vypusk 10. Psihologija. – S. 155-160. 11. *Kahneman, D. A perspective on judgment and choice: Mapping bounded rationality. American Psychologist, 58, 2003. - P. 697-720.* 12. *Kahneman D., Tversky A. Prospect theory: An analysis of decisions under risk. Econometrica, 47, 1979. – P. 313-327.*

Т.П.Чернявская

**УПРАВЛЕНИЕ ИНТУИЦИЕЙ: РЕСУРС УСПЕШНОСТИ ЛИДЕРОВ
БИЗНЕСА**

Статья посвящена исследованию интуиции как основного ресурса успешности лидеров в бизнесе. Теоретический анализ современных концепций бизнес-интуиции позволил обосновать методологические и инструментальные основы выявления и развития интуиции субъектов бизнес-деятельности. Представлена программа специализированного психологического тренинга “Управление бизнес-интуицией”.

Ключевые слова: бизнес-интуиция, ресурс бизнес-успешности, видение будущего, лидерство в бизнесе, управление интуицией.

T. Chernyavskaya

MANAGEMENT INTUITION: RESOURCE OF SUCCESS OF BUSINESS LEADERS

The article is devoted research of intuition as a basic resource of success of leaders in business. The theoretical analysis of modern conceptions of business-intuition allowed to ground methodological and instrumental bases of exposure and development of intuition of subjects of business-activity. The program of the specialized psychological training is presented «Management of business-intuition ».

Keywords: business-intuition, resource of business-success, vision for the future, leadership, is in business, management intuition.

Стаття надійшла до редакційної колегії 22.07.2010