# 

# ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

# фЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТвЕННОЕ Бюджетное ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

# ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

# «Санкт-Петербургский государственный университет» (СПбГУ)

# Факультет психологии

|  |  |
| --- | --- |
|  | Председатель ГАК,  профессор  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Л.А. Регуш |

***СПОСОБЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ (НА ПРИМЕРЕ СОБСТВЕННИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ)***

Диссертация

на соискание степени Магистра по направлению 030300 – Психология

основная образовательная программа «Общая психология и психология личности»

|  |  |
| --- | --- |
| 1-ый рецензент  Старший преподаватель  Одинцова Вероника Викторовна  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(подпись) | Исполнитель  Студентка  Левченкова Карина Рамилевна  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(подпись) |
| 2-ой рецензент  Рождественская Наталья Николаевна  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(подпись) | Научный руководитель  Кандидат психологических наук, доцент  Дмитриева Виктория Александровна  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(подпись) |

Санкт-Петербург

2016**Аннотация**

C целью исследования способов принятия управленческих решений в условиях неопределенности (на примере собственников предприятий) проводилось сравнение двух групп респондентов: предприниматели и руководители в возрасте от 21 до 49 лет, 50 и 22 человека, соответственно. Изучались личностные характеристики респондентов (доверие интуиции, эмоциональный интеллект, рациональность и готовность к риску, толерантность к неопределенности), биографические особенности (особенности семейной ситуации, профессионального пути респондентов с помощью авторского опросника), способы принятия решений. В диагностических целях применялись проективный видео-материал, а также анализ реальных кейсов в контексте бизнеса, представленных респондентами. Согласно полученным данным предприниматели и руководители имеют различия по уровню выраженности анализирующего способа принятия решений, доверие интуиции в отношении принятия решений в обеих группах положительно связаны с возрастом и стажем работы респондентов, результаты не показали взаимосвязи личностных характеристик и предпочтения ведущей стратегии (способа) принятия решений.

Chasing the aim of putting light on ways of corporative decision making (on an example of business owners), there's been held the comparison of two groups. One of them consisted of people 21-49 years old, the other one included 50 and 22 years old respondents. We have investigated Personal characteristics such as trust to intuition, emotional intellect, rationality and readiness to risk, tolerance towards uncertainty. Biographical specialities such as family status, professional way of respondents with an authors questionarie and the ways of decision making.

According to the diagnostical reasons there has been used proactive video as well as analyze of real cases in business contecst. According to the received data we can say that the business owners and the managers have differences in a scale of presents of analysing ways of decision making. Also the decision trust towards the decision making in both groups positively corresponds with work experience. Results have not shown any correlates of personal characteristics and preferences of the leading strategies of decision making.

**Содержание**

[Введение 6](#_Toc359222625)

[Глава 1. Аналитический обзор литературы 8](#_Toc359222626)

[1.1. Принятие решений как психологический феномен 8](#_Toc359222627)

[1.2. Принятие решений в условиях неопределенности 15](#_Toc359222628)

[1.3. Рациональный выбор как категория анализа ПР 19](#_Toc359222629)

[1.4. Интуитивный выбор как категория анализа ПР 28](#_Toc359222630)

[1.5. Эмоциональный интеллект при принятии решений 40](#_Toc359222631)

[Выводы по литературному обзору 42](#_Toc359222635)

[Глава 2 Программа и методы исследования 44](#_Toc359222636)

[2.1. Цель исследования 44](#_Toc359222637)

[2.2. Задачи исследования 44](#_Toc359222638)

[2.3. Предмет и объект исследования 44](#_Toc359222639)

[2.4. Гипотезы исследования 45](#_Toc359222640)

[2.5. Выборка исследования 45](#_Toc359222641)

[2.6. Методы и процедура исследования 48](#_Toc359222642)

[Глава третья: Анализ и интерпретация данных 59](#_Toc359222643)

[3.1. Результаты сравнительного анализа по личностным, биографическим характеристикам и характеристикам способов принятия решений предпринимателей и наемных руководителей 59](#_Toc359222644)

[3.2. Результаты сравнительного анализа по личностным, биографическим характеристикам и характеристикам способов принятия решений мужчин и женщин 61](#_Toc359222645)

[3.3. Анализ характеристик способов принятия решений 63](#_Toc359222646)

[3.4. Обсуждение результатов исследования 66](#_Toc359222652)

[Выводы 69](#_Toc359222656)

[Заключение 71](#_Toc359222657)

[Используемая литература 72](#_Toc359222658)

[Приложение 85](#_Toc359222658)

# Введение

Актуальность исследования способов принятия управленческих решений в условиях неопределенности объясняется тем, что в современной реальности человека оказывается в таких условиях, где он сталкивается со все возрастающим объемом информации, а потому задача по принятию решений становится все более сложной и все более ответственной. Проблема и теории принятия решений носят междисциплинарный характер. Такие области знаний как, например, математика, логика, психология, социология, системные исследования и др., ставят проблему принятия решений в центр своих интересов и исследований.

При этом большинство исследований на данную тему носят междисциплинарный характер. Исследования же проводимые в русле психологической науки характеризуются определенной степенью разрозненности во мнениях и результатах.

В нашем исследовании мы предприняли попытку изучить способы принятия решений максимально широко в том смысле, что мы рассматривая их в качестве независимых и не исключающих друг друга. Предприняли попытку проанализировать особенности личностных характеристик ЛПР (лиц, принимающих решения) и найти некоторые предикторы, оказывающие влияние на способ принятия решения и на его эффективность (эффективность прогнозирования).

Целью исследования является анализ способов принятия управленческих решений на примере собственников предприятий и руководителей.

Объект исследования – способы принятия управленческих решений в условиях неопределенности.

Предметом исследования выступают особенности способов принятия управленческих решений в ситуации неопределенности во взаимосвязи с личностными особенностями (доверие интуиции, эмоциональный интеллект, рациональность и готовность к риску, толерантность к неопределенности), а так же в зависимости от позиции по отношению к предприятию (предприниматель и наемный руководитель).

Гипотезы исследования были сформулированы следующим образом:

1. Руководители и предприниматели различаются по уровню выраженности интуитивной и анализирующей стратегий принятия решений.

2. Доверие интуиции взаимосвязано с возрастом и стажем работы на руководящей позиции.

3. Точность прогнозирования взаимосвязана с личностными характеристиками и ведущей стратегией принятия решений.

4. Уровень доверия людям взаимосвязан со стратегией принятия решения, а также с прогнозированием.

Для участия в исследовании были приглашены предприниматели (собственники бизнесов) – 50 человек и руководители (наемные сотрудники) – 22 человека в возрасте от 21 до 49 лет.

Выбор респондентов был обусловлен тем, что будучи погруженными в бизнес-среду предприниматели и руководители чаще других сталкиваются с ситуациями объективной внешней неопределенности, а также ввиду рода и специфики деятельности вынуждены принимать решения чаще других.

В первой главе данной работы мы провели аналитический отбор литературы, посвященной как изучению самого феномена принятия решений, обзора основных подходов, определений, так и рассмотрению способов, особенностей принятия решения личностью со свойственными ей характеристиками. Во второй главе описаны процедура и методы исследования. В третьей главе изложены и проанализированы полученные результаты эмпирического исследования.

# Глава 1. Аналитический обзор литературы

* 1. **Принятие решений как психологический феномен.**

Рассмотрим комплексно специфику и актуальность проблемы принятия решений.

Современный мир ставит человека в такие условия, где он сталкивается с увеличивающимся объемом информации, а потому задача по принятию решений – усложняется, и вместе с тем, становится все более ответственной. Принятие решения (ПР) – представлена как составная часть познавательной и практической деятельности человека (Василюк Ф. Е. 1997, Вербин С.К. 2002, Знаков В.В., 1991, Люсин Д.В. , 2009, Савина Е. А., Вант Х. Т., 2003, Сидоренко ЕВ., 2002, Тихомиров О.К., 1976). Многие области знаний, такие как, например, математика, логика, психология, социология, системные исследования и др., ставят проблему принятия решений в центр своих интересов и исследований. Таким образом, можно сказать, что проблема и теории принятия решений носят междисциплинарный характер.

Стоит отметить, что вне зависимости от сферы и области, в рамках которой исследуется понятие «решение», оно представляет собой определенную мыслительную деятельность, совершаемую с целью уменьшения некой неопределенности, неточности, неоднозначности в той ситуации, в которой находится субъект (Анохин П. К., 1974; Смирнов М.В., 1986, Знаков В.В. 1991).

Рассматривая вопрос принятия решения с точки зрения психофизиологии, П.К.Анохин определяет ПР - как критический пункт, в котором происходит организация комплекса эфферентных возбуждений, способного дать определенное действие (Анохин П. К., 1974, Корнилова Т.В. , 2005, Анохин П.К.,1976). Делается выбор в пользу одного акта, который представляет собой создание эфферентного интеграла. В нем согласованы определенные формы активности и, тем самым, исключаются все остальные возможности. Афферентный синтез переходит в программу действий. Далее - все комбинации возбуждений приобретают исполнительский характер. Таков механизм принятия решений.

Как пишет Ю.Козелецкий (Козелецкий Ю., 1979), только лишь период Второй Мировой войны тема принятия решений стала предметом научного познания. Началом послужила книга Дж.Неймана и О.Моргенштерна 1944 г., посвященная понятиям разработанной ими теории игр. С того момента началось быстрое развитие исследований процессов принятия решений. Но, несмотря на все открытия, все же по мнению многих ученых и специалистов, теория принятия решений все еще находится на этапе своего становления (Крупнов, А И., 1992, Кулагин О.А., 2001, Ларичев О.И., 2000).

Ю.Козелецкий определяет психологическую теорию принятия решений как систему «мотивированных утверждений о том, как люди разрешают задачи, требующие принятия решения (Козелецкий Ю., 1979). Анализ деятельности ЛПР (лица, принимающего решения) – является предметом изучения. Изучаются существенные черты субъекта, принимающего решения, его поведение.

Далее проанализируем психологические теорий принятий решений по следующей схеме:

- Определение понятия «принятие решений»;

- Классификации видов принимаемых решений;

- Анализ факторов, влияющих на принятие решений.

Итак, *определение понятия «принятие решений» (далее – ПР).*

ПР в психологической теории решения трактуется как «волевой акт формирования последовательности действий, ведущих к достижению цели на основе преобразования исходной информации в ситуации неопределенности» (Зинченко В.П., 1998).

Г.В.Сорина определяет ПР как «психическое явление получения ответа на возникший вопрос» (Сорина Г.В., 2005).

О.К.Тихомиров использует понятие - «принятие интеллектуальных решений»` и понимает процесс ПР, как интеллектуально и личностно опосредованные выборы субъекта в условиях неопределенности (Корнилова Т.В., Тихомиров О.К., 1990).

Также Г.В.Сорина отмечает, чтонеопределенность является одним из наиболее важных условий, в которых принимаются решения (Сорина Г.В., 2005).

В теории принятия управленческих решений (А.В.Карпов) автор причисляет ПР к классу интегральных процессов регуляции деятельности. В данном случае это означает представленность на всех этапах реализации деятельности, а также включенность на всех уровнях ее организации и реализованность во всех управленческих функциях (Карпов А. В., 2000, Карпов А.В., 1998, Карпов А.В., Маркова Е.В., 2003).

ЛПР рассматривается Ю.Козеленким в качестве системы, производящей выбор альтернатив и несущей ответственность за свое решение (Козелецкий Ю., 1979). Постоянные (общие свойства систем) и индивидуальные (черты личности) образуют два класса черт личности, согласно Козеленскому. К постоянным чертам системы относятся: целеустремленность, характеристика систем памяти и последовательная структура познавательной деятельности. Т.е. это такие относительно устойчивые черты, которыми обладают все ЛПР, и которые включены в разрешении любых типов задач.

О.К.Тихомиров предлагает классификацию ПР, в которой основанием для деления выступает ведущий в иерархии всех других компонентов психологического опосредования процесс (Корнилова Т.В., Тихомиров О.К., 1990, Анохин П.К.,1976). Такая классификация определяет тип выбора. Решения могут быть волевыми и импульсивными, интеллектуальными и эмоциональными. Это зависит от доминирующего, ведущего психологического процесса в актах выбора.

В ситуациях конфликта противоположенных тенденций актуализируются волевые решения.Когда на первый план выступает задача нахождения в ситуации скрытых, неявных альтернатив, то имеют место быть интеллектуальные решения.Если же выбор строится, прежде всего, на базе эмоциональных механизмов, то наблюдаются эмоциональные решения.

Исследуя психологический механизм «принятия решения» в условиях творческих задач, Я.А.Понамарев выделяет следующие типы решений (Анохин П.К.,1976):  
- решения, которые не могут быть получены только логически (сопоставляемые автором с творческими решениями);  
- решения, которые получаются логически;   
- репродуктивные решения.

Описывая особенности репродуктивных решений, автор отмечает, что в этом случае формирование психологической структуры уже завершено. Функционирует лишь «репродуктивное психическое», «переброшенное» на уровень нейрофизиологии. Репродуктивные решения опираются на воспроизведение ранее смоделированному в мозгу адекватному взаимодействию субъекта с объектом. Оно, в свою очередь, достигается либо творческим путем, либо продуктивной деятельностью, либо обучением.

На наш взгляд, подобную классификацию можно сопоставить с классификацией решений, предложенной А.В.Карповым (Карпов А. В., 1991). Автор рассматривает следующие виды решений:   
- рациональные решения;  
- решения, основанные на суждении;  
- интуитивные решения.

Отличительной характеристикой интуитивных решений является отсутствие этапов, входящих в процессуальную организацию ПР. В частности, этап «взвешивания альтернатив» представлен наименьшим образом. Люди опираются на собственное ощущение того, что их выбор является верным, т.е.это решения, которые логически не выводимы.

В основе репродуктивных решений лежат знания и осмысленный опыт прошлого. Они во многом схожи с интуитивными решениями.

Что же касается рациональных решений, то они принимаются на основе последовательности нормативно-аналитических процедур и без непосредственной отсылке к прошлому опыту.

Корнилова Т.В. скорее рассматривает интуицию и рациональность - как уровневые образования, которые связывают характеристики стратегий при ПР и личностные свойства субъекта. Автор выделяет в качестве существенного критерия рациональности при ПР - поиск информации, при этом также учитывается готовность к принятию решений в условиях недостаточности информации (Корнилова Т.В., Степанова О.В., Григоренко Е.Л., 2006).

Таким образом интуитивное знание обладает своей спецификой. С одной стороны - субъект не контролирует процесс получения интуитивного знания, а с другой — субъект не может логически доказать, обосновать правильность возникшего предвосхищения ни для других людей, ни для самого себя.

Необходимость применения интуитивного прогноза задается ситуацией, которую автор характеризует следующим образом: (Корнилова Т.В., Степанова О.В., Григоренко Е.Л., 2006): ограниченность во времени и в фактических знаниях; постоянно изменяющиеся условия; сложность и структура задачи; наличие мало предсказуемых переменных.

Обратимся к анализу *факторов, оказывающих влияние на процесс принятия решений.*

Факторы управленческих решений выделяются Карповым А.В. как наиболее влиятельные ключевые параметры внешней и внутренней среды решений (Карпов А. В., 1991). Речь идет о таких разнопорядковых факторах, как: демографические, культурные, социально-экономические, производственно-технологические, субъективно-психологические и т.п.

Р. Гарвард предложил трехмерную модель, которая описывает такие параметры проблемной ситуации (в природной и в общественной среде), как: степень неопределенности, степень сложности и степень изменчивости.

Неопределенностью в контексте ПР является недостаток релевантной информации для выбора из числа управленческих альтернатив.

- Релевантной информацией – та, которая адекватно содержит в себе возникшие проблемные ситуации, дает характеристику их содержанию. Также такая информация необходима для принятия обоснованного решения (отсутствие/ избыточность информации) (Канеман Д.‚ Словик С.‚ Тверски А., 2005, Найт Ф., 1994).

- Сложность среды ПР характеризуется очень большим количеством факторов, их взаимосвязь и взаимовлияние друг на друга, которые необходимо учитывать в процессе ПР.

- Внутри- и внешнеорганизованные факторы характеризуются постоянной и высокой степенью изменчивости. Это и есть отражение динамичности, определяемой А.В.Карповым (Карпов А. В., 1997). Следовательно, управленческое решение должно учитывать те изменения, которые произойдут в ближайшем времени и в отдаленной временной перспективе. Т.е. решение должно обладать также прогностической способностью, помимо диагностического потенциала.

Категория субъектных (личностных) факторов является наиболее важной категорией, влияющей на процесс принятия УП (управленческих решений) (Корнилова Т. В., Скотникова И. Г., Чудина Т. В., Шурапова О. И., 1986, Корнилова Т.В., 1994). Фундаментальный феномен теории ПР (принятия решений) проявляется в несовпадении реальной (дескриптивной) картины решений с идеально-рационалистической (нормативной). Именно наличие субъектных (личных) факторов обуславливают этот феномен, в наибольшей мере «деформируя» решение, придавая ему психологическое своеобразие.

Субъектные факторы делят на три основные категории: постоянные, общие и индивидуальные. Постоянные факторы представляют собой наиболее типичные особенности психической организации субъекта (особенности информационных процессов человека), такие, например, как: стремление к согласованности и отсутствию противоречий в процессе переработки информации, одноканальный принцип функционирования психики и др.

Свойственные всем особенности и, в первую очередь — ограничения их индивидуальных возможностей (общие объемные ограничения всех когнитивных процессов, ограниченная скорость их функционирования) причисляют к общим характеристикам.

Различия в мере и форме представленности общих способностей, а также личностные качества субъекта относят к индивидуальным характеристикам (Семичева Н.В., Никишина В.Б., 2009).

Индивидуальные качества оказывают влияние не столько на параметры результата в ПР, сколько на сам процесс ПР. Люди, обладающими разными индивидуальными качествами могут иметь одинаковые результаты решений. Индивидуальные свойства в большей степени оказывают влияние на то, каким способом субъект вырабатывает решения. Поэтому особое внимание в психологии ПР уделяется влиянию индивидуальных качеств на те способы, их содержание и, особенно, на стили принятия (выработки) решений субъектом.

Т.В.Корнилова рассматривает такие личностные факторы принятия решений, как рациональность и готовность к риску (Корнилова Т.В., 1994, Корнилова Т.В., 1997). Готовность к риску, в понимании Корниловой, включает контексты действенного опробования разных путей достижения цели, готовность действовать без полного выявления ориентиров, активно искать шансы на успех. Рациональность, в свою очередь, трактуется, как готовность обдумывать свои решения и действовать на основе расчета.

Тверски и Канеман в ходе своих исследований отметили следующую закономерность в зависимости от особенностей формулировки тезиса (эффект влияния контекста или «эффект рамки»). Так, если альтернативы сформулированы в терминах приобретений, то предпочтение отдается тому, что безопаснее, надежнее. И напротив, если же они сформулированы в терминах потерь, то люди совершают более рискованные решения (Канеман Д.‚ Словик С.‚ Тверски А., 2005, Корнилова Т.В., 1985).

О.Маурер отметил значение эмоций как промежуточных переменных при принятии решений. Было выделено четыре типа предвосхищающих положительных и отрицательных эмоций, в зависимости от увеличения или уменьшения которых определяются, какие способы поведения в данной ситуации будут выбраны, реализованы и заучены. Это следующие эмоции: страх и облегчение, надежда и разочарование. Таким образом, адекватно и гибко принимать решение и управлять своим поведением человеку позволяют предвосхищающие эмоции ожидания.

Dr, Honing Plessner e del Prof. Klaus Fiedler предположил, что интуиция и рефлексия основаны на двух различных системах процесса, скрытой системы и системы принятия решений. Первый работает на основе неявного знания, например на основании полученных бессознательно знаний, а второй основан на явном знании. (Klaus Fiedler, contenuto in FOIL, Correnti di pensiero sull’Intuizione, 2001-2004, pag.42).

На основе анализа литературы мы выделили 2 основных способа принятия решений: рациональный и интуитивный. В нашем исследовании мы будет придерживаться той идеи, что эти оба способа не противоречат друг другу и исследуются независимо друг от друга. Т.е. оба способа могут быть выражены у одного и того же субъекта в большей или меньшей степени. То, как и чем отличаются субъекты, которым свойственен тот или иной тип принятия решений – это нам и предстоит выяснить.

* 1. **Принятие решений в условиях неопределенности**

Как уже было рассмотрено выше, теория ПР характеризуется разнообразием подходов. Однако все подходы к проблеме ПР имеют одно общее свойство: субъект реализует некоторые усилия, благодаря которым снижается степень неопределенности ситуации (Плаус, 1998; Дернер, 1997; Корнилова, 2007; Gigerenzer, 2008).

Причины, обуславливающие условия неопределенности являются внешними и внутренними. К внешним причинам относятся обстоятельства, связанные с поступающей извне информацией, включая неполную или ложную информацию, излишек информации, ее искажения в ходе обработки и т.п. (Солнцева, Корнилова, 1999, Канеман и др., 2005). Внутренние источники неопределенности включают:

1. Когнитивная составляющая при создании субъективного образа ситуации, содержащую в себе проблему;
2. Опыт субъекта, включая ЗУН и т.д.;
3. Мотивационные предпосылки;
4. Планы, тактики, стратегии – то, что называют операционными состояниями.

Многие психологи и философы (Э. Фромм , Г. Юнг , В.П. Зинченко, Д. Дернер и т.д.) писали о том, что общество до перехода на постиндустриальный (информационный) уровень характеризовалось стремлением избегать ситуации неопределенности, старалось всячески объяснять подобные ситуации. В последние десятилетия произошли огромные перемены в понимании «неопределенности». Современность диктует нам понимание роли и значения так называемой неопределенности в качестве своеобразного вызова потенциалу человека, вызова интеллекту и личности. Понимание неопределенности как хаоса теряет свою атуальность. Это новое отношение связано с развитием науки и социума. Произошло различение, разграничение неопределенности в сферах субъективной уверенности (Uncertainty) и вероятностных оценок исходов в том или ином развитии ситуации после выбора. Неизвестность в случае субъективной уверенности касается самой перспективы относительно реализации (или не реализации) того или иного события (Корнилова, 2003).

Введено также разграничение *объективной* и *субъективной* неопределенности (Тихомиров, 1969; Канеман и др., 2005), как *ситуационных* и личностных (*диспозициональных)* ее источников (Солнцева, Корнилова, 1999; Корнилова, 2003). Проведена черту между *толерантносьюи* и *интолерантностью* к неопределенности с точки зрения личностных свойств (Человек в ситуации неопределенности, 2007, Психодиагностика толерантности личности, 2008). Показано влияние факторов неопределенности в сфере регуляции мыслительной деятельности (Гурова, 1976, Корнилова, Тихомиров, 1990; Корнилова, Чудина, 1990; Корнилова и др., 2001). Продемонстрировано влияние готовности к риску в регуляции деятельности субъекта и ПР (принятия решений) (Корнилова, 2003, Плаус, 1998),а также в сфере самопознания и творчества (Козелецкий, 1991, Любарт и др., 2009, Петровский, 1992). При этом, неопределенность выступает в качестве своего рода сферы проявления той активности субъекта, которая откликается на вызовы ситуации и судьбы (Мэй, 2008).

Обратившись в зарубежным психологическим моделям ПР, мы обнаружим, что понятию неопределенности отводят центральную позицию в контексте ситуации выбора. Объективно неопределенные ситуации не содержат в себе точного, абсолютного знания о желательности следствий решений, а также о вероятности потенциальных исходов (Козелецкий, 1979). Таким образом, объективная неопределенность ситуации ПР представляется, прежде всего, в качестве объективных условий неполноты, недостатка информации.

В зарубежной литературе (в исследованиях мышления и принятия решений) чаще употребляется термин uncertainty для обозначения неопределенности, что переводится более точно как *субъективная неопределенность* или *неуверенность* (Канеман и др., 2005). Неуверенность может определять характер сбора информации субъектом, находящимся в ситуации/ условиях неопределенности. Т.е. неуверенность может выступать в качестве фактора психологической регуляции принятия решений.

Объективная неопределенность сама по себе непосредственно не может определять процесс выбора или стратегию поиска решения задачи. Объективная структура проблемной ситуации только проходя через субъективную призму становится источником действий субъекта. О.К. Тихомиров (1969) впервые показал несовпадение объективной и субъективной неопределенности при решении мыслительных задач. Объективная неопределенность понималась им как еще не выявленные исходы решения, а субъективная – как субъективная система *гипотез* о возможных исходах решения. Л.Л. Гурова (1976) также продемонстрировала в своих исследованиях то, что человек действует в условиях субъективной неопределенности, что и определяет особенности поиска решения субъектом.

Идея принятие неопределенности - как характеристика *нового мышления*  в зарубежных исследованиях была обоснована Д. Дернером (1997). В исследованиях интеллектуальных стратегий была верифицирована теоретическая гипотеза о роли процессов преодоления субъективной неопределенности как составляющей субъектного опосредствования структур мышления (Тихомиров, 1969; Корнилова, 1997б). В школе О.К. Тихомирова было показано единство деятельностного опосредствования и динамического аспекта снятия неопределенности в ходе мыслительных действий субъекта.

Обращение психологических исследований к тематике преодоления неопределенности привело к возрастанию значимости такого конструкта как толерантность к неопределенности. Важно отметить, что рост интереса и значимости отразился как в методологическом контексте – разработки категориального строя психологии (Зинченко, 2007; Корнилова, 2005, 2010б), так и в контексте разработки представлений о личностной регуляции решений в современном меняющемся мире. Толерантность к неопределенности (ТН) в зарубежной литературе была отражена в двух значениях и соответствующих терминах: *tolerance for ambiguity -* как толерантность к многозначности стимулов, сложности их интерпретации – и *tolerance for uncertainty –* в качестве *толерантности к неуверенности* при неполноте, недостатке информации.

Конструкты толерантности (и интолерантности) к неопределенности обладали в психологии, с одной стороны, - общими связями с разработкой проблемы толерантности личностной (Асмолов, 2000; Психодиагностика толерантности личности, 2008). И с другой - специфическими линиями их содержательного развития в рамках психологии познания, включая проблематику личностной регуляции принятия решений (Корнилова, 2003). Толерантность трактуется в отечественной психологии как интегральной личностная характеристики. Толерантность рассматривается в следующих основных ракурсах: как психологическая устойчивости, в качестве системы личностных и групповых ценностей, личностных установок и совокупностей разноуровневых индивидуальных свойств (Солдатова 2008; Леонтьев 2009).

* 1. **Рациональный выбор как категория анализа в теории ПР**

С момента возникновения интереса к теории ПР проблема рационального выбора (как категории анализа ПР, как способа принимать решения) является центральной. Едва ли составит сложность переоценить практическую значимость возможности предсказывать выбор субъекта и определять оптимальные алгоритмы принятия решений в различных сферах человеческой деятельности.

Непсихологические представления о «правильном», «оптимальном», «разумном» выборе чаще всего подразумевают понимание рационального решения как осознанного (не интуитивного) и тщательно обдуманного (не эмоционального). В связи с этим изначально при разработке теорий рационального выбора (Rational Choice) и ПР (Decision Making) выбор понимался как предпочтение (на основе осознанных и тщательно взвешенных критериев) одной из альтернатив (Козелецкий, 1979; Корнилова, 2003; Поддьяков, 2006; Hastie, Dawes, 2010; Kurz-Milcke, Gigerenzer, 2007). Т.е. как выбор, осуществленный посредством мыслительной деятельности. В рамках моделирующего подхода к ПР человек рассматривался как рациональный субъект. Либо в качестве ЛПР (лица, принимающего решения) выступала какая-либо система, реализующая оптимальные решения (Ларичев, 2003; Нейман, Моргенштерн, 1970). В фундаменте рациональных стратегий была заложена целевая функция, предполагающая максимизацию ожидаемой полезности и некоторые логические правила при ориентировке ЛПР на вероятности исходов. В качестве проявления нерациональности рассматривалось любое отклонение человека от нормативных целей при совершении реальных выборов.

Теория, предложенная Нейманом и Моргенштерном (Нейман, Моргенштерн, 1970) стала одной из первых теорий рационального выбора. Непсихологические теории – максимизации ожидаемой полезности (Нейман, Моргенштерн, 1970) и субъективно ожидаемой полезности (Savage, 1972) внесли значимый интеллектуальный вклад в ряд социальных наук. Объяснения рациональности поведенческого выбора было дано в соответствии с заданной целевой функцией, причем принципы рационального поведения апеллировали как к единичным случаям, так и к повторяющимся ситуациям. Авторы говорили о том, что человек должен действовать так, чтобы максимизировать ожидаемую полезность, однако важно учитывать то, что адекватная оценка перспектив риска будет зависеть от того, была ли подобная ситуация в опыте субъекта. Стали возникать такого типа исследования, в рамках которых поведенческие отклонения от предполагаемого стандарта рациональности рассматривались как «интересные» феномены и нуждались в объяснении. Теория полезности была признана описательно неадекватной в психологии.

Модельные представления о принятии решений в дальнейшем развивались в трех следующих направлениях (Goldstein, Hogarth, 1997): 1) конструирование моделей, способных лучше теории полезности уловить сложные выборы, совершаемые в ситуации конфликтующих целей; 2) исследование факторов, определяющих выбор и использование определенной информации при ПР; 3) исследование предпосылок умственных операций, предшествующих выбору. Связь между обсуждаемыми психологическими процессами и предполагаемой моделью стала более тесной в последние десятилетия. В антибихевиористском течении в исследовании ПР был отражен новый фокус на психологических репрезентациях и процессах и использование моделей как инструмента для улучшения и проверки процессуальных гипотез. Была продемонстрирована возможность применения теории переработки информации к исследованию предпочитаемого выбора (Канеман и др., 2005; Slovic, Lichtenstein, 1971), дополненные впоследствии исследованиями метаконтроля (Величковский, 2006; Карпов, 2002).

Теория проспектов А. Тверски и Д. Каннемана послужила своеобразным связующим звеном между непсихологическими и психологическими моделями ПР (Tversky, Kahneman, 1974). Эта теория характеризуется тем, что, с одной стороны, выстроила модель объяснения рационального выбора, а с другой, осуществляла поиск психических конструктов, мешающих человеку быть рациональным. В качестве двух направлений методической реализации исследования процессов вынесения суждений и ПР, А.Тверски было выделено два следующих (Shafir et al., 1997): анализ аргументации и представление о выборе как о процессе.

Анализ аргументации обычно используется для объяснения неэкспериментальных данных, в частности, для объяснения единичных, уникальных решений в истории, праве, политике, и анализ полезности, который играет центральную роль в исследовании предпочтений в стандартном экономическом анализе. Рассматривая выбор как процессуальную категорию, направляемую некоторыми предпосылками, дает возможность раскрыть природу конфликта, свойственного ситуации выбора. Противоречащие аргументы, в отличие от численных оценок, бывает довольно сложно примирить. Одним из положений концепции аргументированного выбора является следующее: люди при наличии равных альтернатив выбирают не случайным образом, а разрешают конфликт, выбирая ту альтернативу, которая лучше с точки зрения более высокого уровня сравнения, тем самым, создавая новый критерий для выбора.

Допущение, согласно которому моделируемым стратегиям поведения или вынесения суждений жестко соответствуют определенные процессы (Hastie, Dawes, 2010; Gilboa, 2009) является ключевым недостатком теории рационального выбора. В частности, за этим стоит принятие принципа неизменности процедуры, которая дает стратегически эквивалентные методы выбора из одинаковых альтернатив.

Бирюковым и Тихомировым была подробно проанализирована методологическая несостоятельность подобных позиций по отношению к нормативным моделям выбора в послесловии к книге Козелецкого (1979). Критике подвергся постулат о несводимости психологической регуляции выбора как ПР к формально-логическим структурам. Формализации подвергаются застывшие структуры, регуляция выбора же характеризуется скорее процессуальной регуляций,т.е. динамической, а не застывшей. В связи с этим возникает проблема разграничения решений субъекта и решений, принимаемых системой, которая реализует некий оптимальный алгоритм.

Эмпирические исследования демонстрируют, что решения, принимаемые реальным живым человеком (субъектом) систематически отличается от выбора, предполагаемого моделью. Тверски и Канеман выделяли так называемые «ловушки ума» – эвристики, приводящие к искажениям выбора (Tversky, Kahneman, 1974). Эвристики были включены в сферу исследований субъективных компонентов регуляции выбора. В рамках отечественной психологии при анализе регуляции выбора закрепились также понятия *субъективного выбора* (Карпов, 2000) и принятия *интеллектуальных решений* – как опосредствованных мышлением (Корнилова, 1997б).

Превалирование представлений о рациональности как о реализации логических процедур и алгоритмов способствовали тому, что изучение субъективных компонентов решений продолжилось в направлении моделирования вероятностных оценок субъектом тех или иных исходов. При переходе в психологических моделях к понятиям субъективной вероятности и оцениванию веса решения по его значимости (Плаус, 1998; Tversky, Kahneman, 1974) за пределами анализа остались как процессы *предвосхищения*, *неформализованные компоненты* в стратегиях мыслительной деятельности, так и *личностно-мотивационная* детерминированность процессов целеобразования и смыслообразования (Нормативные и дескриптивные модели принятия решений, 1981).

Отметим, что во всем многообразии подходов к пониманию феномена ПР и его психологической регуляции, большинство теорий в качестве ключевой характеристики выделяют необходимость преодоления неопределенности. Неопределенность требует от человека способности к новому мышлению, не сводимому к формальным логическим операциям (Тихомиров, 1992; Дернер, 1997).

Две линии исследований сложились в зарубежной психологии в середине ХХ века в рамках изучения выдвижения суждений и принятия решений (Goldstein, Hogarth, 1997). Первое было основано на разработках экономистов и статистиков в области расчета и формулирования рекомендаций для людей о ПР. Проблема рациональности выбора в неопределенности последствий и конфликтующих целей и возможности улучшения процесса выбора стало центральным вопросом. Второе направление исследований сосредоточилось вокруг проблемы выдвижения суждений на основе сложной, вероятностной, потенциально конфликтующей информации, а также связи точности суждений с обучением.

Обратившись к отечественной науке, мы обнаружим в работе В.А. Петровского (2006) поиск компромисса между разумной и интуитивной – импликативной – «логикой» выбора. Предложенная метаимпликативная модель интерпретации поведения субъекта в условиях выбора совмещает модели Дж. Аткинсона и В. Лефевра с транзактным анализом по Э. Берну. Эта работа представляет собой продолжение линии рассмотрения рационального выбора в качестве исчисляемого процесса, который поддается моделированию и оптимизации. Существенным отличием модели В.А. Петровского является предположение о генетической преемственности особенностей проявления мотивации достижения по отношению к типу мотивации, усвоенным в детско-родительских отношения (т.е. тип мотивации определяется психологическими предпосылками). Сам выбор, осуществляемый в соответствии с мотивацией, протекает по стандартному и неизменному алгоритму.

Одновременно с изучением и рассмотрением рационального выбора как выбора на базе логики, появилось также второе направление исследований, рассматривающее рациональный выбор как выбор на основе осознанных критериев, в оппозиции к интуитивному выбору. Работу П. Мила «Клинические прогнозы против статистических» (Meehl, 1954) можно считать отправной точкой для второго направления исследований. В это работе было проанализировано около 20 исследований и автор выявила, что интуитивные суждения, в большинстве своем, значимо менее точны, чем простые статистические комбинации той же самой информации, доступной субъекту, выносящему суждение. Спустя год Хаммонд (Hammond, 1955) продемонстрировал, что перцептивная система организма, все время функционирующая в условиях неопределенности, функционирует наподобие «интуитивного статистика», комбинируя информацию из разных доступных источников. В последующих исследованиях выдвижения суждений анализу подвергались ответы испытуемых на сложные и/или неопределенные блоки информации. Отметим, что эти исследования не акцентировали внимание ни на причинах личностных предпочтений, ни на очевидных решениях, имеющих прямые последствия.

В. Гроув (Grove, 2000) провел метаанализ 134 работ, посвященных сравнению статистических прогнозов и прогнозов, формулируемых врачами и клиническими психологами. Автор показал, что формализованные статистические предсказания оказались в среднем на 10% более точными, чем прогнозы людей. Хотя в 8 из 134 исследований предсказания врачей и клинических психологов были более точными, чем формализованные.

Отметим также, что работы, демонстрирующие ошибочность интуитивных предвосхищений практически не ставит вопрос об индивидуальных различиях. В то время как в работах, делающих акцент на эффективности применения интуиции, индивидуальные различия в адекватности прогнозов становятся центральными. Предполагается, что индивидуальные различия в точности интуитивно сформированных прогнозов обусловлены уровнем развития профессиональной компетентности. В исследованиях Г. Кляйна (Klein, 1998*)* продемонстрировано, что интуитивные решения и прогнозы профессионалов (пожарных, медсестер и военных), формируемые ими в стрессовых ситуациях, являются в высокой степени эффективными. Интуитивные процессы, в концепции Кляйна, опосредствующие принятие решений и прогнозирование профессионалами, основаны на быстром распознавании ключевых характеристик ситуации и на ускоренном распознавании расхождений между особенностями наличной ситуации и ожиданиями, основанными на прошлом опыте.

Теория когнитивного континуума же напротив отрицает дихотомию интуиция – анализ. Вместо этого предлагает континуум способов мышления, включающий целый набор «квазирациональных» процессов, находящихся между полюсамм интуиции и анализа. В одной из работ (Hammond et al., 1997) рассмотрен ряд гипотез о модели переработки информации, которая строилась на основе задания с конкретными внешними и внутренними условиями и особенностями, а также гипотезы относительно последствий достижений. Предполагалось, в противовес некоторым традициям, что анализ не всегда предшествует другим способам размышления. К. Хаммонд и коллеги поставили перед собой задачу прямого сравнения эффективности интуитивных и аналитических процессов в экспертных суждениях. С этой целью было реализовано исследование, задачей которого было выявления черт, характеризующих аналитические и интуитивные суждения, а формулирование характеристик задачи, апеллирующей к реализации одного или другого типа суждения.

Из данного исследования был сделан ряд выводов, обосновывающих необходимость включения анализа интуитивных процессов при исследовании выдвижения суждений. Во-первых, было показано, что как внешние, так и внутренние свойства задачи приводят в действие соответствующие когнитивные свойства. Этот результат подтверждает важность спецификации условий задачи, а также различения внешних и внутренних характеристик не только при исследовании когнитивных процессов, но и вообще при предъявлении информации. Во-вторых, сравнение эффективности трех форм когнитивных процессов (интуиция, анализ и квазирациональные процессы) показало не только, что интуитивные и квазирациональные процессы могут работать не хуже аналитических, но и что интуитивные и квазирациональные процессы могут превосходить аналитические у конкретного субъекта. В- третьих, было показано, что аналитические процессы, в отличие от интуитивных, дают большую вероятность критической ошибки.

Таким образом, при развитии представлений о рациональном выборе как осознанном аналитическом решении были получены факты в пользу единства и взаимного дополнения аналитических и интуитивных процессов при выдвижении суждения.

Противопоставление рассуждения как основы рационального решения и интуиции преодолевалось ранее в отечественных исследованиях мышления (Брушлинский, 1968; Тихомиров, 1984 и др.). А сегодня это происходит при психологическом изучении выбора и в ряде психофизиологических работ. Так, на основе использования магнитно- резонансной томографии было показано, что важными являются функции как планируемого, рационального начала, так и эмоций, и общей функции контроля (Greene et al., 2004). Рассмотрение же интеллектуального опосредствования выбора ставит под вопрос старые классификации, выделяющие тип ведущего процесса по типу условий задачи.

Этот происходит, в частности, при обсуждении процессов, стоящих за так называемым моральным выбором, анализируемом на примерах моральных дилемм или реальных ситуаций юридических решений. В работах Г. Гигеренцера было показано, что за внешне интуитивной регуляцией морального выбора на самом деле обнаруживаются вполне когнитивные схемы его регуляции (свернутые и неосознаваемые человеком), а в так называемых интуитивных эвристиках следует различать качественно разные стратегии, включающие опору, в частности, на практический опыт (Gigerenzer, 2008).

Целесообразность использования эвристики зависит от ряда показателей, и в первую очередь от степени *прогностической неопределенности* задачи (Kurz-Milcke, Gigerenzer, 2007). В указанной статье двух авторов качество эвристик предлагается оценивать не по критерию соответствия прошлым ситуациям и уже полученным данным об эффективности мыслительного поиска, а по критерию их прогностического потенциала, т.е. возможности предсказывать будущее развитие ситуаций. В качестве примера можно привести эвристику «Выбери Лучшее», уступающая модели множественной регрессии по степени соответствия прошлым данным. Но при решении *прогностических* задач эвристика оказывается более точной (Czerlinski et al, 1999).

Обобщая исторический обзор работ, посвященных проблеме рационального выбора, можно увидеть, что исследователи не пришли к единому мнению в вопросе о том, стоит ли отказываться от привычной дихотомической логики (рациональность эмоциональность, рациональность – интуиция) или нет.

**1.4. Интуитивный выбор как категория анализа ПР**

Анализирую ПР (принятия решений) в качестве одной из ключевых задач выступает выявление критериев выбора альтернатив, а также построение психологической модели реализации выбора.

В рамках отечественной психологии работы по психологии принятия решения преимущественно направлены на изучение интеллектуальных составляющих ориентировки субъкта в ситуации закрытой задачи или на этапах принятия решения в развернутых мыслительных стратегиях (Карпов, 1998, 2000; Корнилова, 1999, 2003, 2005), и не изученным остаетсявопрос о интуитивных компонентах. Хотя, стоит отметить, что в некоторых работах подниматеся вопрос о значимости интуиции при построении прогнозов во время ПР (Регуш, 2003). Сама по себе ситуация ПР зачатую построена таким образом, что субъекту, осуществляющему выбор, приходится взаимодействовать со сложными, неопределенными, сетевыми проблемами, с большим объемом информации - с одной стороны, и с другой - быстро реагировать на изменения, действовать в условиях дефицита времени, не имея возможности тщательно обдумать ситуацию. Отсюда, актуализация быстрых, свернутых интуитивных процессов при ПР в высоко неопределенной ситуации принятия решения отвечает ее требованиям и структуре (Кухто, 1990; Роговин и др., 1978; Солнцева, 1985; Стернберг и др., 2002; Agor, 1986; Hammond, 2000; Klein, 1997).

Как отмечалось, если в отечественных работах практически не обсуждается вопрос об интуитивных компонентах принятия решения, то в зарубежных работах очень часто фигурируют недифференцированные, весьма размытые представления об интуиции. Такая тенденция находит отражения в двух явления. С одной стороны –любые неосознанные процессы относят к интуитивным. И с другой – происходит выделение интуитивных процессов на основе внешних поведенческих признаков, при том, что идентификация процессов, реально опосредствующих сформированный прогноз, - отсутствует. Поэтому для выявления специфики именно интуитивных процессов, служащих основой выбора, необходимо проведение анализа современных представлений об интуиции.

Область психологии интуиции разрабатывается на материале различных психологических реальностей. В отечественной психологии работы по интуиции в основном представлены исследованиями мышления и творчества (Гурова, 1976; Пономарев, 1976, 1987; Урванцев, 1986; Ушаков, 1997). Проблема интуиции давно разрабатывалась отдельными зарубежными исследователями и ранее (например, Юнг, 1992). Однако лишь в течение нескольких последних десятилетий в зарубежной психологии резко возрос интерес психологов к данной проблематике. В. Р. Ирина и А. А. Новиков (1978) отмечают, что до недавнего времени в представлении ученых понятие интуиции связывалось скорее с мистицизмом и иррационализмом. В настоящее же время произошла метаморфоза - выросло количество работ, посвященных проблеме интуиции и связанных с исследованиями в области принятия решений, мышления, творчества, невербальной коммуникации, практического интеллекта и других.

Современные представления об интуиции позволяют описать ее феноменологию, соотнести интуицию с такими явлениями, как эмоции, инсайт, выделить специфику интуитивных процессов из всего круга неосознаваемых процессов. Комплексное понимание интуиции как неосознанного непроизвольного познания все более дифференцируется и выделяются различные аспекты данного явления (Степаносова, 2003; Kahneman, Tversky, 1982; Sarvimaki, Stenbock-Hult, 1996).

Стоит отметить, что практически все авторы в качестве отличительной особенности интуиции указывают на неосознаваемость процесса ее возникновения. Например, в психологическом словаре интуиция определяется как знание, возникающее без осознания путей и условий его получения (Краткий психологический словарь, 1998). Я.А. Пономарев (1976) отмечает, что интуитивный опыт формируется неосознанно, вне воли человека и вне поля его внимания. Л.Л. Гурова пишет, что неосознанность и свернутость операций представляют собой признаки интуитивных процессов.

Также при описании области интуитивных явлений отмечается принципиальная невозможность логически объяснить основания интуиции, проверить интуитивный результат (Henley, 1999; Lieberman, 2000, Урванцев 1986). Также интуиция характеризуется своим отличием от аналитического, логического способа познания (Abernathy, Hamm, 1995; Claxton, 1998, 2000). Например, согласно представлениям Я. А. Пономарева (1976, 1987), логика и интуиция являются противоположными полюсами континуума структурных уровней организации интеллекта.

Также другой характерной особенностю интуиции отмечается легкость ее появления, сознательно прилагаемоые усилия при возникновении интуиции отсутствуют (Hogarth, 2001). Д. Канеман выделил в качестве одной из основных характеристик интуиции легкодоступность интуитивного знания, ее спонтанность, отстутствие переживания усилия при ее появлении (Kahneman, 2002; 2003).

Отмечается, что интуиция имеет аффективный компонент, который придает значимость интуитивному знанию. На тесную связь интуиции с эмоциями указывают И.А. Васильев (1998), А.А. Налчаджян (1972). Переживаемая интуиция обычно субъективно проявляется через такие феномены, как предчувствие, догадка, внутреннее чутье (Bastick, 1982; Vaugan, 1989, Ирина, Новиков, 1978).

Интуиция также рассматривается как результат накопленного опыта – осознаваемого и неосознаваемого (Теплов, 1990; Agor, 1986). Хотя интуиция приводит к правильному решению абсолютно новой, не бывшей никогда прежде в опыте задачи, само по себе интуитивное знание базируется на опыте (Теплов, 1990).

В психологии с интуицией связывают такой круг феноменов, как инсайт, чувство близости решения, имплицитное научение, креативность, практический интеллект, экспертиза, невербальное декодирование, эмпатия и другие. Во всем этом изобилии и многообразии может сложиться впечатление, что среди того, что пишут и говорят об интуиции, общим и единым является лишь само слово "интуиция". В 60-х годах М. Бунге (1967) описал используемое в психологии понятие интуиции как «коллекцию хлама», куда сваливаются те разнообразные интеллектуальные механизмы, которые неизвестно как анализировать. Автор призывал осторожно пользоваться данным термином. Однако позднее были предложены классификации явлений, связывающихся с интуицией, которые позволяют разобрать и упорядочить множественность интерпретация данного понятия. Приведем в пример уже неоднократно упомянутую нами в том или ином контектсе теорию принятия решений, предложенную А. Тверски и Д. Канеманом. Авторы выделили три значения термина интуиция (Kahneman, Tversky, 1982)**:**

1. Суждение называется интуитивным, если оно достигается на основе неформального и неструктурированного рассуждения, не включая целенаправленного использования аналитических методов или вычислений. То есть можно сказать, что суждение называется интуитивным по способу ПР. Именно данное понимание превалировало в исследованиях “ловушек в мышлении” и эвристик, рассмотренных авторами (Tversky, Kahneman, 1974; Myers, 2002).

2. Интуитивными называются правила или факты природы и социального мира, если они сравнимы с нашими житейскими представлениями. Исследованиями данного круга явлений занимаются психологи, изучающие, с одной стороны, имплицитные концепции различных психологических понятий (Кондаков, Ушнев, 1994; Sternberg, 1985; Grigorenko et al., 2001); а с другой, - исследователи развития интуитивных представлений о явлениях природы физических и социальных закономерностях у детей и взрослых (Субботский, 1989; Чеснокова, 2000; Flavell, 1992; Flavell, Green, 1999; Gelman, Bloom, 2000; Torff, Sternberg, 2001).

3. Также интуитивными называются правила или процедуры, которые представляют собой часть ежедневного репертуара поведения. Эти правила человек применяет непроизвольно, без усилий, не отдавая в этом себе сознательного отчета. С этой точки зрения, например, правила грамматики, являются интуитивными для носителя языка.

Представленная классификация Тверски и Канемана дает возможность структурировать явления, связанные с интуицией, однако, она все же не рассматривает, например, интуитивные способности. А это та представляет собой область феноменов, которой посвящено множество психологических работ (Agor, 1986; Bowers et al., 1990; Graham, Ickes, 1997; Westcott, 1968). Скандинавские психологи А. Сарвимаки и Б. Стенбок-Халт (Sarvimaki, Stenbock-Hult, 1996), выделили такие встречающиеся в психологической литературе значения интуиции:

1) Как метод;

2) Как процесс;

3) Как знание;

4) Как способность.

Сарвимаки и Стенбок-Халт выделяют понимание интуиции *как метода* приобретения нового знания. В рамках этого значения интуиция трактуется как особый способ приобретения истинного знания. Интуиция представляет собой авторитетный, надежный способ познания для многих философов. Авторы такого взгляда на феномен интуиции считают, что такой способ ведет к адекватному пониманию сущности вещей, познанию истины. (А.Бергсон 1992; Мудрагей, 1994; Osbeck, 1999; Бунге, 1967).

Также интуицию можно изучать, с одной стороны, с позиции *процесса* ее возникновения, и с другой тсороны, – с позиции полученного интуитивного результата. Подобное основание для классификации было разработано К. Уайлдом (Robson et al., 2000), который выделял интуицию-знание (осознание субъектом некоторого знания, происходящего без ощущений или рассуждений) и интуицию-процесс (процесс, посредством которого субъект приходит к осознанию некого знания, отличный от рассуждения и ощущения).

Для исследователей, обращавшихся к проблеме интуиции, было важно заявить и обосновать, что в это явление не содержит в себе ничего мистического, и что интуиция объясняется с помощью научных психологических понятий. Особый акцент делался на то, что психологи и раньше изучали явления, связанные с интуицией, однако данные явления объяснялись с помощью какой-либо иной терминологии (Benner, Tanner, 1987; Myers, 2002). В защиту интуиции как научного понятия выдвигаются следующие аргументы.

Во-первых, несмотря на то, что интуитивное знание субъективно воспринимается как непосредственное, его возникновение обуславливают неосознаваемые процессы переработки информации, а они, в свою очередь, поддаются психологическому исследованию. Имеется ввиду, что непосредственность понимания, постижения– это лишь видимость (при интуиции), и в фундаменте интуитивного результата заложен процесс переработки информации, не поддающийся осознанию. Например, А. Ребер считал, что в основе интуитивного знания лежит процесс имплицитного научения, процесс и результат которого не осознаются человеком (Reber, 1989). В модели Р. Хогарта интуитивные процессы рассматриваются как составная часть неосознаваемой системы переработки информации, которая запускается автоматически в ответ на возникновение стимулов, предшествуя во времени сознательной, аналитической системе переработки информации (Hogarth, 2001).

Во-вторых, в интуиции нет ничего мистического, поскольку она во многом основывается на памяти и прошлом опыте (Bowers et al., 1990; Hogarth, 2001).

В-третьих, психологи аргументируют, что интуитивные процессы можно рассматривать по аналогии с осознаваемыми процессами переработки информации. Однако в отличие от них интуитивные процессы являются более быстрыми, автоматизированными и неконтролируемыми субъектом. Типично представление об интуитивном процессе как о неосознаваемом, быстром выводе, который осуществляется на основе относительно небольшого количества ключевых характеристик (Osbeck, 1999, 2001). В представлении М. Весткотта, интуиция появлятеся в результате формирования вывода на базе меньшего количества эксплицитной информации, чем это требуется обычно(Westcott, 1968). В рамках психологии принятия решения характерно представление об интуитивном процессе как о процессе вывода, который опирается на эвристики или быстрые, автоматизированные, упрощенные правила принятия решения (Kahneman, Tversky, 1982; Myers, 2002; Tversky, Kahneman, 1974).

Стоит особо отметить то, что несмотря на то, что большинство авторов едины в мнении о том, что процесс получения интуитивного результата не осознается, то далеко не все соглашаются с пониманием интуиции по аналогии с осознаваемыми процессами переработки информации. Выдвигаются гипотезы о своеобразии интуитивного процесса. Предполагается, например, что в его основе лежит неосознаваемый синтез информации (Трусенева, 1983; Khatri, Ng, 2000; Sarvimaki, Stenbock-Hult, 1996) или распознавание скрытых паттернов, содержащихся в наличной информации (Simon, 1989; Benner, Tanner, 1987; Hammond, 2000). В частности, Ровен описывает интуитивный процесс следубщим образом: разум неосознанно организует прошлый опыт, взаимосвязи между элементами наличной актуальной ситуации и единичные элементы, факты в новую синтезированную структуру (Rowan, 1989). Б. М. Теплов (1990) также отмечал, что интуиция представляет собой качественно своеобразный процесс, и отличается интуиция от логического мышления не только скоростью своего протекания и неосознанностью части своих звеньев. Л.П. Урванцева (1986) выявила, что ускорение выработки интуитивного решения врачом диагностом связано с изменением характеристик процесса, который лежит в основе решения: переход к использованию целостных опознавательных признаков, быстрое и эффективное отсеивание избыточной информации и применение сформированных в прошлом опыте наглядных обобщений.

Также стоит сказать, что интуицию обычно определяют *как знание*, возникающее без осознания путей и условий его получения (Краткий психологический словарь, 1998), как знание, полученное без понимания того, как оно было приобретено (Vaughan, 1979), как знание, окруженное ореолом «правильности», но не обладающее ясными причинами своего образования (Claxton, 1998). Интуицию также определяют как решение, для которого характерны быстрота и невозможность логического обоснования (Урванцев, 1986). Из приведенных выше определений видно, что отличительными особенностями интуиции как формы знания являются осознанность интуитивного результата при неосознаваемости процесса возникновения данного знания, а также принципиальную невозможность объяснить ее причины, происхождение, верифицировать интуитивный результат. Также А. Сарвимаки и Б. Стенбок-Халт (1996) выделяют значение интуиции как знания, обсуждая интуицию в аспекте мыслительного продукта, мыслительного результата.

И, конечно, невозможно не коснуться вопроса о ценности, адекватности, эффективности и точности интуитивного знания. Можно ли, принимая решение, полагаться на интуицию? Ошибается ли интуиция? Существуют два крайних мнения на счет оценке ценности интуиции как знания. Одни авторы относятся к интуитивному знанию как к истинному и свободному от ошибок. Согласно данному взгляду, интуиция превосходит логическое, аналитическое мышление, которое не лишеноошибок. Ф. Вауган, например, отмечает, что интуиция истинна по определению; если предчувствие оказалось ложным, то оно на самом деле было не интуицией, а самообманом (Vaughan, 1989). И напротив, авторы, придерживающиеся обратной точки зрения, воспринимают интуицию как результат «ленивого мышления». Согласно этому взгляду, интуитивное знание несовершенно настолько, что требует, где это представляется возможным, избегать опоры на интуицию как знание и заменять ее знанием, полученным в процессе осознанного анализа и логических рассуждений (Lamond, Thompson, 2000).

Интуиция, рассматриваемая с позиции знания, результата содержит в себе аффективную составляющую. Такие субъективные компоненты-индикаторы, как внутреннее чутье, догадка, предчувствие придают значимость интуитивному знанию. Так как, с одной точки зрения, процесс получения интуитивного результата является не осознаваемым, в то время как с другой стороны – отсутствует возможность верифицировать интуитивное знание. Т.е. эмоциональные индикаторы интуитивного результата демонстрируют, являют некую его «правильность», важность такого знания для выбора действий или принятия решения.Даже вопреки тому, что сам способ получения интуитивного знания не поддается контролю со стороны субъекта.

В ряде подходов, акцентирующих рассмотренный эмоциональный аспект интуиции, в центре внимания психологов находятся чувство знакомости и чувство близости решения. Д. Ширлей и Дж. Лэгэн-Фокс сравнивают интуицию с чувством близости решения и уверенности в нем, возникшие на базе неадекватной информации и не примененяя сознательное рациональное мышление (Shirley, Lagan-Fox, 1996). Дж. Килстром с коллегами описывают интуитивное знание как особые формы метазнания, как убеждения людей об их когнитивных состояниях и процессах (Kihlstrom et al., 1996). Они предполагают, что интуиция в контексте решения проблем проявляется как чувство близости решения (как убеждение человека в том, что он близок к решению, хотя его еще не осознает), а в контексте памяти, как чувство «знакомости» (как некое убеждение в том, что человек знает нечто, хотя не осознает, что именно).

А. Сарвимаки и Б. Стенбок-Халт (1996) понимают *интуицию как способность* создавать, структурировать адекватное интуитивное знание. Широко распространено в культуре представления о том, что имеют место быть индивидуальные различия в способности к интуиции. Предполагается также, что интуиция – это «женский» способ познания. Подразумевается, что у женщин в гораздо большей степени выражена интуитивная способность, чем у мужчин, по крайней мере в области межличностных отношений (Hogarth, 2001). Исследования же в психологии такое обыденное представление подтверждают лишь частично (Myers, 2002). Например, в рамках исследования Т. Грехама и В. Икса показано, что половые различия по интуитивной способности сильно преувеличены. Мужчины не отличаются от женщин по адекватности и точности понимания содержания мыслей и чувств (Graham, Ickes, 1997).

В данной работе мы предлагаем расширить описанное Сарвимаки и Стенбок-Халт значение интуиции, тем самым учитывать различия в склонности и готовности полагаться на интуицию и доверять интуитивному знанию при принятии решений и формировании прогнозов.

В. Миллер предложила использовать термин «интуитивность» для описания склонности полагаться на интуицию (Miller, 1995). Предполагается, что за различиями в склонности полагаться на интуицию лежат личностные особенности (Agor, 1986; Briggs, Myers, 1987; Miller, 1995; Rew, 2000; Young, 1987) или когнитивно-стилевые характеристики (Allison, Hayes, 1996; Allison et al., 2000; Epstein et al., 1996; Jabri, 1991; Pacini, Epstein, 1999; Sadler-Smith, 1999; Woolhouse, Bayne, 2000).

Дополним также обширный ряд концепций, подходов к проблеме интуиции онтопсихолгическим взглядом на феномен интуиции.

Слово «интуиция» происходит от латинского «intus actionis» – «внутреннее или сокровенное действия» (Менегетти, 2007). Согласно Антонио Менегетти, обладать интуицией означает знать внутренние структуры проекта, действия или события. Интуиция предполагает знание до появления следствий.

В работах Менегетти мы также видим особый акцент на значение интуиции для предпринимателя, для лидера. Лидер, распределяя блага управляя интересами и развивая собственную деятельность, тем самым обеспечивает работой людей, обеспечивает стимулирование прогресса в обществе, вносит оживление, дает толчок эволюции. Менегетти отмечает семь качеств предпринимателя, или лидера:

- Специфика и мощь природного потенциала;

- Технико-рациональное развитие, согласованное с природным потенциалом;

**- Амбиции;**

**- Любовь к собственному делу;**

**- Высочайший уровень профессиональных знаний;**

**- Одиночное пребывание в трансцендентности функционального утилитаризма**

**- Последнее, седьмое качество лидера, есть рациональность, которая основана на интуиции. Интуиция определяется в качестве вспышки разума и указывает лидеру необходимое направление, русло действия. Рациональность подразумевает практический навык, умение совершать требуемые действия. Это может касаться беседы с определенным человеком с тем, чтобы подчерпнуть достоверную необходимую информацию, или, например, может касаться знакомства с теми или иными людьми или же того, каким образом выстраивать отношения с банком. Интуиция, согласно представлениям А.Менегетти, является неизбежным путем к успеху. Лидер, будучи в определенном контексте, мгновенно чувствует то, где кроется решение проблемы. Требуется умение отличать интуицию лидера от комплексов, убеждений, навязчивых идей. Для этого, согласно автору, необходимы знания в области онтопсихологии.**

По мнению А.Менегетти, обладание способностью к интуитивному видению значит совершать некий оптимальный выбор. Лидер наделен экстраординарной интуицией. Для того чтобы избежать ошибок в предпринимаемых шагах в области бизнеса, необходимо использовать интуицию в качестве эффективного инструмента точных выборов.

Применение интуиции в сфере принятия бизнес-решений можно охарактеризовать следующим образом:

1) Интуиция может указать на потенциальную выгоду в бизнес-контексте, в деловой ситуации. Т.е. в этом случае интуиция появляется в момент, когда уже есть потенциальная вероятность реализовать то, о чем она возвещает, сигнализирует. В то же время справедливо и противоположное: интуиция может указывать на ошибку, предотвратив тем самым крах и потери.

2) Интуиция может указать на точное действие, необходимое для решения проблемы. Интуиция может указать на человека или группу людей, которыми будут являться ключевыми, значимыми фигурами, взаимодействие с которыми потенциально может вести к прибыли или же к разрешению возникшего затруднения;

3) Интуиция обращает внимание ее обладателя на обстоятельство дел в данный момент во всех аспектах, сферах, касающихся лидера: его здоровье, дело, семья, сотрудники, отношения с государством и т.д.

Современные исследователи феномена интуиции предостерегают бизнесменов от использования интуиции в принятии деловых решений, ссылаясь на многичисленные примеры ошибок, разорений, крахов проектов. А.Менегетти и онтопсихология ставит вопрос иначе. Так верно ли то, что интуиция «может ошибаться»? Верить ли ее подсказкам или полностью полагаться на рациональные и проверенные методы принятия решений?

Онтопсихологическая школа утверждает, что интуиция не ведает ошибок. Т.е. интуитивный метод принятия решений – более точный. Этот постулат мы постараемся проверить в рамках нашего исследования.

* 1. **Эмоциональный интеллект при принятии решений.**

Рассмотрим психологическое понятие «эмоционального интеллекта», которое характеризует обращенность субъекта на эмоциональную информацию, сферу своих эмоций и эмоциональные контексты ситуаций при взаимодействии с другими людьми. Нам видится обсудить это понятие отдельно, т.к. в психологии известны закономерности, свидетельствующие о связи мышления и эмоции в структуре ПР.

Г. Гарднер ввел понятие о внутриличностном и межличностном интеллекте (Gardner, 1998). Он предложил идею множественного интеллекта, и в выделении его видов отмечал разную степень связанности с личностной сферой (Гарднер, 2007). В 20-е гг. ХХ века Э. Торндайком было введено представление о *социальном интеллекте* как способности к мудрым взаимоотношениям с другими людьми.

Взаимоотношение понятий *академический* интеллект, *социальный* интеллект и *эмоциональный* интеллект Д. Ушаков и Д. Люсин наглядно продемонстрировали с помощью диаграммы кругов, как имеющих некоторые общие пересечения (Социальный интеллект, 2004).

Эмоциональный интеллект (ЭИ) характеризуется дихотомией, связанной с расхождением взглядов авторов на определение (предмет) ЭМ. С одной стороны, эмоциональный интеллект представляет собой вид интеллекта, т.е. в первую очередь когнитивную способность (Salovey, Mayer, 1990; Schulte et al. С другой стороны эмоциональный интеллект рассматривается как характеристика эмоциональной сферы человека.

П. Саловей и Дж. Майер, авторы модели, положенной в основу наиболее популярных тестов измерения EQ (эмоционального интеллекта), рассматривали его в качестве когнитивной способности, заложенной врожденно. Другие авторы напротив считают, что эмоциональный интеллект не включен в структуру известных интеллектов. На основании высоких корреляций эмоционального иниеллекта с другими личностными свойствами, авторы так называемых смешанных моделей включают в него также личностные черты.

Д. Люсин, напротив, предпочитает трактовать ЭИ именно как когнитивную способность (Люсин, 2009).

Представления об интеллекте как когнитивных возможностях человека и интеллектуалистскую трактовку собственно эмоций объединяет определение *эмоционального интеллекта* *(ЭИ)* как *способности* *перерабатывать информацию, содержащуюся в эмоциях*. Возрождение такой трактовки эмоций можно видеть в том понимании эмоционального интеллекта Д. Гоулманом (2008), на смену популяризациям которого в 90-е годы прошлого века в веке нынешнем пришли серьезные квазиэкспериментальные исследования составляющих ЭИ и его функций (Emotional intelligence, 2005; Mayer et al., 2008).

По мнению Фойри и Антонакис (Fiori, Antonakis, 2012), люди с более высоким ЭИ характеризуются не только более широкими эмоциональными знаниями, но также они обладают более развитыми способностями к принятию решений в эмоциональных ситуациях.

Рассмотрим также и другой подход к пониманию эмоционального интеллекта в качестве характеристики личностной сферы. Развитие этого направления оказалось тесно связанным с разработкой дихотомии к измерению в области эмоционального интеллекта. 1) «объективные» тесты, схожие с заданиями при измерениях академического интеллекта, но отличающиеся от них невозможностью указания «правильного» ответа; 2) опросники, в которых отражаются собственные представления человека о проявлениях своего эмоционального интеллекта (самоотчеты).

Двойственное положение эмоционального интеллекта описывается отнесенностью к видам интеллекта – с одной стороны, и отнесенностью к сфере межличностных отношений и интересу человека к своему внутреннему миру – с другой. Что в свою очередь отражается на установлении связей, во-первых, с психометрическим интеллектом, и, во-вторых, с набором личностных качеств, свойств. Исследования демонстрируют связь эмоционального интеллекта с такими личностными качествами, как толерантность к неопределенности (Корнилова, Новотоцкая-Власова, 2009; Павлова, Корнилова, 2012), интуитивный стиль (Корнилова, Корнилов, 2013) и т.д.

Согласно Корниловой, не имеет особого значения как именно следует трактовать ЭИ: как способность или свойство эмоциональной сферы. Важным оказывается именно то, что эмоциональный интеллект оказывается более развитым при высоких показателях личностного риска. Это дает возможность обратиться к проблеме единства интеллекта и аффекта.

## Выводы по литературному обзору

На основе проведенного анализа литературных источников, были сделаны следующие выводы:

1. Проблема принятия решений носит междисциплинарный характер.
2. Все подходы к проблеме принятия решений имеют одно общее свойство: субъект реализует некоторые усилия, благодаря которым снижается степень неопределенности ситуации. Т.е. ситуация принятия решения всегда характеризуется той или иной степенью неопределенности и необходимостью ее преодоления.
3. Большинство авторов выделяют в качестве основных 2 способа принятия решений: рациональный и интуитивный. В нашем исследовании мы будет придерживаться той идеи, что оба эти способа не противоречат друг другу и исследуются независимо друг от друга. Т.е. оба способа могут быть выражены у одного и того же субъекта в большей или меньшей степени.
4. В психологии не сформировано единого определения, мнения о соотношении интуитивного и рационального способах принятия решений. Существуют различные подходы к решению этого вопроса. Поэтому нас видится целесообразным изучать оба способа принятия решений независимо друг от друга, не рассматривать их как взаимоисключающие.
5. Нет единого мнения относительно того, как и какие личностные факторы влияют на принятие решений. Однако бесспорным остается то, что личность и ее характеристики субъекта оказывают влияние на особенности принятия им решений. Большинство авторов при изучении вопроса о принятии решений выделяют в качестве значимых такие личностные факторы, как: доверие интуиции, эмоциональный интеллект, рациональность и готовность к риску, толерантность к неопределенности.
6. Онтопсихологическая школа делает особый акцент на важности и значимости интуиции и интуитивного способа постижения реальности и, в частности, - принятия решения. Особо подчеркивается значение интуиции для предпринимателей и лидеров, как для субъектов, несущих особую ответственность за других людей и способных оказывать влияние на мировую экономику и благополучие.

# Глава 2 Программа и методы исследования

## 2.1. Цель исследования

Цель исследования – анализ способов принятия управленческих решений на примере собственников предприятий и руководителей.

## 2.2. Задачи исследования

В соответствии с целью исследования были поставлены следующие задачи:

1. Провести анализ литературы и исследований на тему принятия решений в условиях неопределенности
2. Изучить социо-биографические особенности респондентов.
3. Изучить личностные характеристики респондентов
4. Изучить особенности принятия решений респондентами на примере видео-материала и реального кейса респондента.
5. Изучить способы принятия решений респондентами.
6. Провести сравнительный анализ по изученным характеристикам группы предпринимателей и группы руководителей.
7. Изучить взаимосвязи изученных параметров.

## 2.3. Предмет и объект исследования

Объект исследования – способы принятия управленческих решений в условиях неопределенности.

Предметом исследования стали особенности способов принятия управленческих решений в ситуации неопределенности во взаимосвязи с личностными особенностями (доверие интуиции, эмоциональный интеллект, рациональность и готовность к риску, толерантность к неопределенности), а так же в зависимости от позиции по отношению к предприятию (предприниматель и наемный руководитель).

## 2.4. Гипотезы исследования

Гипотезы исследования были сформулированы следующим образом:

1. Руководители и предприниматели различаются по уровню выраженности интуитивной и анализирующей стратегий принятия решений.

2. Доверие интуиции взаимосвязано с возрастом и стажем работы на руководящей позиции.

3. Точность прогнозирования взаимосвязана с личностными характеристиками и ведущей стратегией принятия решений.

4. Уровень доверия людям взаимосвязан со стратегией принятия решений, а также на прогнозирование.

## 2.5. Выборка исследования

В проведенном нами исследовании приняли участие респонденты в возрасте от 21 года до 49 лет, всего 72 человека, разделенные на 2 группы:

**Группа 1**: Предприниматели: 50 человек, работающие в различных сферах бизнеса: производство, образование, торговля, дизайн, продажи; имеющие в подчинении от 1 до 300 человек. Средний возраст 31 год (от 22х до 49 лет).

**Группа 2**: Руководители и топ-менеджеры: 22 человека. Средний возраст 30 лет (от 21 до 49 лет).

**Всего:** 63,9% мужчин (46 респондентов мужского пола) и 36,1% женщин (26 респондентов женского пола).

Рисунок1 Распределение респондентов по полу

Возраст респондентов: от 21 года до 49 лет, из них 54,2% (39 респондентов) холосты; 25% - женаты/ замужем (18 респондентов), 20,8% (15 респондентов) - разведены.

Рисунок 2 Распределение респондентов по семейному положению

69,4% (50 респондентов) - имеют 1 или 2х братьев/сестер; 20,8% (15 респондентов) являются единственным ребенком в семье и 9,7% (7 респондентов) имеют более 2х сестер или братьев.

Рисунок 3 Распределение респондентов по наличию братьев/сестер в семье

9 респондентов из общей выборки получили среднее или среднеспециальное образование, высшее естественно-научное - 6 респондентов, высшее техническое - 21 респондент, высшее экономическое образование получили 17 респондентов, высшее юридическое - 2 респондента, высшее гуманитарное - 14 респондентов, и иное образование получили 3 респондента.

Рисунок 4 Распределение респондентов по сферам образования

Распределение групп респондентов (предпринимателей и управленцев) по полу и семейному положению представлено в таблицах 1 и 2.

Таблица 1 Распределение респондентов по полу

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Предприниматели** | **Руководители** |
| **Мужчины** | 68% (34 мужчины) | 55% (12 мужчин) |
| **Женщины** | 32% (16 женщин) | 45% (10 женщин) |

Таблица 2 Семейное положение респондентов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Предприниматели** | **Руководители** |
| **Холост** | 54% (27 респондентов) | 50% (11 респондентов) |
| **Разведен** | 26% (13 респондентов) | 9% (2 респондента) |
| **В браке** | 20% (10 респондентов) | 41% (9 респондентов) |

## 2.6. Процедура и методы исследования

**2.6.1 Процедура исследования**

Процедура сбора эмпирического материала осуществлялась с использование google-формы в формате индивидуального тестирования. Испытуемые получают письменные инструкции о процессе проведения тестирования, а также заполняют опросники в режиме онлайн.

После того, как испытуемые ознакомились с процедурой исследования, осуществляется предъявление первой части видеосюжета (продолжительностью 9,5 минут). Затем испытуемого просят перейти к заполнению первой части опросника. После заполнения первой части опросника экспериментатор предъявляет испытуемому заключительную часть видеоклипа (продолжительностью 3,5 минуты) и, по окончании просмотра сюжета участнику исследования дается инструкция заполнить вторую часть опросника. После того, как участник исследования завершил работу над второй частью опросника, экспериментатор осуществляет переход к следующим опросникам, придерживаясь аналогичной процедуры ее предъявления. После проективного видео-материала следует задание с описанием реальной ситуации из жизни респондента, где ему пришлось столкнуться с ситуацией неопределенности и принимать решения. Далее респондент заполняет анкету участница исследования, и после следует ряд личностных методик (ЛФР Корниловой, Эмоциональный интеллект Холла, толерантность к неопределенности .

**2.6.2. Методы исследования**

Для решения поставленных задач мы использованы следующие методики:

**1. Биографический опросник (Анкета участника исследования)**

Анкета участника исследования состоит из 15 вопросов, составлена с опорой на биографический опросник, разработанный на кафедре онтопсихологии.Для составления портрета респондентов были выбраны наиболее важные вопросы биографического опросника, направленные на исследование следующих аспектов личности респондентов:

1. Особенности семейной ситуации (семейное положение и сиблинговая позиция);
2. Особенности профессионального пути респондентов (образование, сферы деятельности, уровень дохода, количество сотрудников в подчинении, стаж работы);
3. Особенности того, как испытуемые оценивают свое физическое состояние (здоровье) и способность понимать эмоциональное состояние другого человека.

Текст анкеты приводится в Приложении 1.

1. **Методика «Толерантность к неопределенности»**

Шкала толерантности к неопределенности представляет собой русскоязычную адаптацию Е.Г. Луковицкой методики Д. Маклейна. Данная методика - одномерная. Отрицательные значения, полученные по методике, говорят о том, что опрошенный испытывает дискомфорт в неоднозначных, сложных неопределенных ситуациях, его пугает неизвестность. Также в этом контексте человек стремится добавить в окружающую среду и в свою жизнь максимальную однозначность и ясность. Это зачастую происходит через искусственное упрощение сложной реальности и упущение из вида реальных трудноразрешимых проблем.

Положительные значения свидетельствуют о том, что респондент сознает и принимает неоднозначность, сложность и непредсказуемость мира и учитывает это в своих действиях. В этом случае человек подходит к проблемам не шаблонно,а творчески, не склонен к стереотипам. Методика приведена в Приложении 4.

**3. Шкала Доверие интуиции опросника С. Эпстайна**

Шкала Доверие интуиции направлена на измерение готовности полагаться на интуицию, на измерение склонности использовать собственные предчувствия и первоначальные впечатления в качестве основы для решений и действий, а также на измерение самооценки интуитивных способностей.

В настоящем исследовании адаптировалась последняя версия опросника, в которой шкала Доверие интуиции состоит 20 вопросов. При заполнении опросника респондентам предлагается оценить меру своего согласия или несогласия с каждым утверждением по пятибалльной шкале (1 = «вовсе не соответствует», 5 = «полностью соответствует»). При подсчете баллов проставленные респондентами оценки в девяти пунктах инвертируются (то есть если была проставлена оценка 1, то респонденту приписывается 5 и.т.д.). После этого по всем 20-ти пунктам подсчитывается суммарный показатель Доверия интуиции. Шкала Доверие интуиции состоит из двух субшкал – Интуитивная способность и Применение интуиции – в каждой из которых по 10 вопросов. Субшкала Интуитивная способность направлена на измерение убеждений испытуемых о выраженности собственных способностей формировать точные предчувствия и догадки при решении проблем, а также адекватные первичные впечатления о других людях. Субшкала Применение интуиции направлена на измерение склонности опираться на интуицию и предчувствия в ситуации принятия решений, решении проблем, выборе действий. Шкала Доверие интуиции приводится в Приложении 5.

**4. Эмоциональный Интеллект (ХОЛЛА)**

Методика предназначена для диагностики способности личности понимать отношения, представленные, выраженные в эмоциях, а также управлять эмоциональной сферой на основе ПР (принятия решений). Методика построена на общетеоретических представлениях об [эмоциональном интеллекте](http://psylab.info/%D0%AD%D0%BC%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%BB%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%82) как о личностных характеристиках, позволяющих распознавать свои эмоции, управлять ими, распознавать чувства в каждой конкретной ситуации и т.д.

Опросник состоит из 30 пунктов, ответы на которые формируются по 6-балльной шкале Ликкерта. Пункты формируют 5 шкал, каждая из которых содержит 6 пунктов, пункты шкал не пересекаются:

1) Эмоциональная осведомленность;   
2) Управление своими эмоциями;   
3) Самомотивация;   
4) Эмпатия;   
5) Распознавание эмоций других людей.

Текст опросника представлен в Приложении 6.

**5.Опросник Личностные факторы принятия решений (ЛФР)**

Опросник ЛФР, разработанный Т.В. Корниловой, состоит из 21 утверждения, работающих на две шкалы: Рациональность и Готовность к риску. Шкала Рациональность направлена на измерение готовности анализировать свои решения и совершать действия при возможно более полной ориентировке в ситуации, в то время как шкала Готовность к риску направлена на измерение готовности к самоконтролю действий в условиях заведомо недоступности, неполноты требуемых ориентиров и готовности полагаться на свой потенциал (Корнилова, 1994, 1997, 2003). При заполнении опросника ЛФР респондентам предлагается оценить меру своего согласия или несогласия с каждым из утверждений по трехбалльной шкале (-1 = «в основном не соответствует», 0 = «наполовину характеризует», 1 = «в основном соответствует»). При подсчете баллов проставленные респондентами оценки в двух пунктах опросника инвертируются (то есть если была проставлена оценка 1, то испытуемому приписывается -1 и т.д.). После этого подсчитываются суммарные показатели по шкалам Рациональность (9 пунктов) и Готовность к риску (12 пунктов). Текст опросника представлен в Приложении 7.

**6. Видео-ролик, содержащий ситуацию неопределенности в контексте бизнеса**

Для реализации задач эмпирического исследования, был применен видео-материал (сюжет из фильма «Предел риска»), позволяющий изучать точность прогнозов, а также уверенность в суждениях относительно событий будущего, на основе которых субъектом и принимается решение. Данный видео-материал представляет собой прогностичесткую задачу (прогностическими называются такого рода мыслительные задачи, в которых основным требованием выступает получение прогноза (Регуш, 2003). Выбирая видео-материал, мы стремились выбрать ситуацию, которая встречаются в жизни испытуемых в сфере бизнеса.

В эмпирическом исследовании использовалась прогностическая задача в сфере бизнес-решений. Предъявляемая ситуация (в видео-материале) была разлелена на две части. Первая часть: показаны действующие лица, характер отношений между ними, происходит возникновение и развитие проблемной ситуации (ситуации неопределенности). Вторая часть демонстрирует то, как разрешается проблема и каким образом реализуется развязка конфликта.

По итогу просмотра каждой из частей видеоклипа, испытуемым предлагается заполнить опросник. Тексты опросника, применявшихся после первой и второй частей видео-ролика, приводятся в Приложении 2. По завершению просмотра первой части видеоклипа, мы просим испытуемых сделать предсказание сюжет, из предложенных вариантов выбрать вариант прогноза того, как проблема/ конфликт будут разрешены героями ситуации, какие события произойдут, оценить уверенность в собственных предвосхищениях, а также ответить на ряд вопросов, направленных на выявление выраженности интуиции и рационального способа принятия решений. По завершению просмотра второй части видео-ролика мы просим испытуемых дать оценку эффективности собственных прогнозов.

Испытуемым предъявляется объективно неопределенная, незавершенная ситуация, поскольку они могут видеть только часть проблемной ситуации - возникновение конфликта, проблемы - и не имеют точного знания о том, как ситуация разрешилась. От участников исследования требуется разрешить неопределенность, сформировав прогноз о том, какие события произойдут в ближайшем будущем. Знание испытуемых о ситуации ограничено и отсутствует возможность собрать дополнительную информацию. От участников исследования требуется, чтобы они сформировали предсказания только на основе первой части видеоклипа. Их знание о ситуации основано только на информации, заложенной в коротком видеоклипе. Испытуемые не могут узнать дополнительную информацию о героях сюжета о самом сюжете, порождение предвосхищений происходит в условиях ограниченности фактического знания.

Таблица 3 Описание видео-сюжета

|  |  |
| --- | --- |
| **Описание ситуации (сюжета)** | В фильме рассказывается об одном из крупных американских инвестиционных банков, находящемся на пороге финансового кризиса и банкротства. Действие фильма происходит в течение 24 часов, во время которых сотрудники банка пытаются найти выход из складывающейся кризисной ситуации.  В банке происходит внезапное сокращение штатов. Только что уволенный начальник отдела по управлению рисками перед своим уходом передает флэшку с незаконченными расчётами одному из сотрудников отдела. Тот в свою очередь обнаруживает ужасающие факты — риск по ипотечным ценным бумагам, находящимся в портфеле банка, достиг уровня, когда дальнейшее снижение котировок этих бумаг приведет к убыткам, сопоставимым со стоимостью всех активов инвестиционного банка.  Через несколько часов собран весь топ-менеджмент банка. В два часа ночи начинается совещание по поводу этих «токсичных активов». В целом на американском рынке таких бумаг более чем на 8 триллионов долларов (половина госдолга США). Внезапная продажа полного пакета данных ценных бумаг крупным американским банком приведёт к обвалу на фондовом рынке США. Невзирая на это глава банка принимает решение продавать «токсичные активы» с целью спасти свои капиталы.  До обеда следующего дня трейдеры банка успешно избавились от данных бумаг, дав начало большому понижающемуся тренду на фондовом рынке, с которого начался Финансовый кризис 2007—2008 годов. |
| **В чем ситуации неопределенности** | Данная ситуация (ситуация в рамках исследования, процедура предъявления видео-материала) является для респондентов объективно неопределенной, незавершенной, т.к. видна лишь часть проблемной ситуации - возникновение конфликта, проблемы - и нет точного точного знания о том, как ситуация разрешилась (в первой части видео-ролика). От участников исследования требуется разрешить неопределенность, сформировав вербальный прогноз о том, какие события произойдут в ближайшем будущем.  Кроме того ситуация, описанная в сюжете является неопределенной по своему содержанию: начать срочный сброс акций - чреват неизвестным исходом, или оставить все как есть — означает самим остаться без работы, денег, карье­ры и будущего. |
| **Варианты ответов (развития событий):** | * Продажа полного пакета ценных бумаг; * Сохранить все пакеты бумаг; * Иной, альтернативный вариант. |
| **Способы принятия решений** | 1. Полагаясь на собственное «чутье», интуицию; 2. Полагаясь на факты, анализ показателей; 3. Полагаясь на доверие людям, партнерам. |
| **Что еще учитывали** | * Оценку эффективности собственных прогнозов испытуемыми; * Уверенность в сформированных суждениях о будущих событиях; * Показатель трудности в объяснении прогнозов |

Анализируя ответы респондентов мы видим, что многие сталкивались с подобными сложными, неопределенными ситуациями в бизнесе, а именно: продажа и покупка бизнеса, смена персонала, выбор направления развития компании.

**Описание опросника, включенного в методику с использованием видео-материала.**

Текст опросника методики, описываемый в данном параграфе, приведен в Приложении 2. Опросник был разработан с опорой на методику «интиутивные видеоклипы», разработанные и приведенные в исследовании Степаносовой О.В. (Степаносова О.В., 2004). Методика решает задачу идентифицировать способ принятия решений, применяемый человеком при прогнозировании. Для реализации данной задачи в опросник, следующий за просмотром первой части видеоклипов, были включены показатели использование интуиции, использование анализа, а также показатель трудность в объяснении прогнозов. От испытуемых при заполнении пунктов опросника, относящихся к перечисленным показателям, требовалось дать оценку согласию с каждым из утверждений по пятибалльной шкале (1 = «вовсе нет», 5 = «определенно да»).

Для того, чтобы проконтролировать насколько ситуация, представленная в видеосюжете знакома участникам исследовании, в первую часть опросника был включен показатель – смотрел ли испытуемый ранее этот видео-сюжет.

Баллы по перечисленным показателям (знакомость ситуации, использование интуиции, использование анализа и трудность в объяснении прогнозов) методики с применением видео-материала подсчитывались как сумма оценок участников исследования по соответствующим данным показателям пунктам опросника, предъявляемого после просмотра первой части задачи.

При заполнении данных пунктов опросника от испытуемых требовалось выбрать один правильный вариант ответа из трех возможных. Если респондент выбирал правильный ответ, то ему присваивалась оценка 1, если выбирался неправильный ответ, то присваивалась оценка 0.

В методике предполагалось измерять две характеристики вербального прогноза: точность или адекватность прогнозов и уверенность в сформированных суждениях о будущих событиях. После просмотра первой части задачи, респондентам предлагалось выбрать утверждение, описывающее события, которые могут произойти во второй части задачи. Хотя участники исследования ставились в незавершенную ситуацию, для исследователей последовательность событий была заранее известна. Тем самым найденная структура предъявления задачи позволяет измерить объективную точность предсказания, поскольку критерием адекватности прогнозов служат реальные события, произошедшие во второй части видеоклипа.

1. **Ретроспективный анализ (анализ реальной ситуации - кейс респондента в сфере бизнеса).**

Если описанная выше методика с применением видео-материала предполагала ответы на вопросы относительно сторонней ситуации (предложенной в сюжете), то в данном случае респонденту предлагается рассказать о некой ситуации из его реальной жизни, описать свой личный кейс. Далее респонденту предлагается ответить на ряд вопросов относительно специфической когнитивной стратегии респондента (способа принятия решений), применяемую человеком при принятии реального решения. Сюда также были включены (продублированы) показатели использование интуиции, использование анализа, а также показатель трудность в объяснении прогнозов. От испытуемых при заполнении пунктов опросника, относящихся к перечисленным показателям, требовалось оценить степень согласия с каждым из утверждений по пятибалльной шкале (1 = «вовсе нет», 5 = «определенно да»). Текст опросника приведен в Приложении 3.

**2.6.3 Методы обработки данных**

Для обработки данных были использованы методы количественного и качественного анализа:

Для математико-статистического анализа изучаемых показателей мы использовали статистический пакет IBM SPSS 21, специально предназначенный для подобных расчётов. Для сравнительного анализа количественных показателей методик по качественным показателям анкеты использовались t-критерий Стьюдента для независимых выборок и критерий U-Манна-Уитни для качественных показателей, имеющих два градации, а также многомерный дисперсионный анализ (MANOVA) для качественных показателей, имеющих более двух градаций.

Для оценки влияния уровня выраженности способов принятия решения, измеренных с помощью метрической шкалы, мы использовали множественный регрессионный анализ, выполненный пошаговым методом.

Для сравнения изучаемых показателей по должности опрашиваемых мы применяли t-критерий Стьюдента для независимых выборок, в случае, если дисперсии по критерию Ливиня оказывались однородными, а также критерий U-Манна-Уитни для тех случаев, когда дисперсии статистически достоверно различались.

В рамках анализа взаимосвязей с помощью множественного регрессионного следующие параметры были последовательно рассмотрены в качестве зависимых переменных: возраст, стаж работы, степень использования интуиции при принятии фактических решений, степень использования анализа ситуации при принятии фактических решений, а также точность прогнозирования.

# Глава 3. Анализ и интерпретация данных

В данной части работы мы обратимся к анализу и интерпретации результатов, полученных в ходе эмпирического исследования.

Третья глава состоит из описания результатов исследования, проведенного на выборке, состоящей из двух групп респондентов: предпринимателей и руководителей.

В параграфах 3.1 – 3.3 представлены результаты математико-статистической обработки данных. Параграф 3.4. посвящен интерпретации и обсуждению статистически значимых результатов.

**3.1. Результаты сравнительного анализа по личностным, биографическим характеристикам и характеристикам способов принятия решений предпринимателей и наемных руководителей**

Для сравнения групп управленцев (предприниматели и наемные руководители) по исследованным личностным и биографическим характеристикам был использован t-критерий Стьюдента для независимых выборок, в случае, если дисперсии по критерию Ливиня оказывались однородными, а также критерий U-Манна-Уитни для тех случаев, когда дисперсии статистически достоверно различались.

Таблица 4 Результаты сравнительного анализа по исследованным характеристикам групп по должности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Должность | | Среднее | Стд. отклонение | p-уровень значимости |
| Ваш возраст | Предприниматели | 31.04 | 6.866 | > 0.05 |
| Руководители | 30.46 | 7.242 |
| Стаж работы | Предприниматели | 5.11 | 4.426 | > 0.05 |
| Руководители | 3.72 | 2.862 |
| Эмоциональная осведомленность | Предприниматели | 11.14 | 5.004 | > 0.05 |
| Руководители | 11.82 | 6.284 |
| Управление своими эмоциями | Предприниматели | 5.65 | 6.999 | > 0.05 |
| Руководители | 6.64 | 6.953 |
| Самомотивация | Предприниматели | 10.29 | 6.215 | > 0.05 |
| Руководители | 10.14 | 6.002 |
| Эмпатия | Предприниматели | 9.96 | 5.909 | > 0.05 |
| Руководители | 8.73 | 6.112 |
| Распознавание эмоций других людей | Предприниматели | 9.35 | 6.845 | > 0.05 |
| Руководители | 9.68 | 6.282 |
| Интуитивная способность | Предприниматели | 37.37 | 8.028 | > 0.05 |
| Руководители | 37.05 | 7.148 |
| Применение интуиции | Предприниматели | 35.45 | 9.587 | > 0.05 |
| Руководители | 36.36 | 7.122 |
| Толерантность к неопределенности | Предприниматели | 14.98 | 29.086 | > 0.05 |
| Руководители | 18.59 | 25.604 |
| Рациональность | Предприниматели | 1.94 | 4.926 | > 0.05 |
| Руководители | 3.59 | 3.887 |
| Готовность к риску | Предприниматели | 4.92 | 4.152 | > 0.05 |
| Руководители | 4.09 | 3.490 |
| Точность прогнозирования | Предприниматели | 7.78 | 1.674 | > 0.05 |
| Руководители | 7.41 | 1.182 |
| Уверенность | Предприниматели | 7.16 | 1.519 | > 0.05 |
| Руководители | 7.50 | 1.793 |
| Интуиция | Предприниматели | 8.61 | 2.414 | > 0.05 |
| Руководители | 8.64 | 1.787 |
| **Анализ** | **Предприниматели** | **6.84** | **2.392** | **0.036** |
| **Руководители** | **8.09** | **1.716** |
| Доверие | Предприниматели | 0.31 | 0.466 | > 0.05 |
| Руководители | 0.41 | 0.666 |

В таблице 4 приведены данные сравнения групп предпринимателей и руководителей по исследованным параметрам. Статистически достоверные различия были получены по показателю «анализа ситуации», который является одним из способов принятия управленческих решений. В группе руководителей такой способ принятия решений выражен статистически достоверно в большей степени, чем у предпринимателей (U = 372.00, p = 0.036).

Помимо этого мы сравнивали изучаемые показатели по семейному положению, уровню образования, сфере деятельности, самочувствию с помощью многомерного дисперсионного анализа (MANOVA), однако во всех случаях многомерный этап не выявил статистически достоверных различий.

**3.2 Результаты сравнительного анализа по личностным, биографическим характеристикам и характеристикам способов принятия решений мужчин и женщин**

Мы сравнивали изучаемый показатель (точность прогнозирования) в группах, выделенных по полу, для чего мы использовали t-критерий Стьюдента для независимых выборок, в случае, если дисперсии по критерию Ливиня оказывались однородными, а также критерий U-Манна-Уитни для тех случаев, когда дисперсии статистически достоверно различались.

Таблица 5 Результаты сравнительного анализа по исследованным характеристикам групп по полу

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Параметры/Пол | | Среднее | Стд. отклонение | p-уровень значимости |
| Ваш возраст | Женский | 31.00 | 7.297 | > 0.05 |
| Мужской | 30.78 | 6.815 |
| Стаж работы | Женский | 4.50 | 4.392 | > 0.05 |
| Мужской | 4.77 | 3.880 |
| Эмоциональная осведомленность | Женский | 11.92 | 4.554 | > 0.05 |
| Мужской | 11.04 | 5.827 |
| Управление своими эмоциями | Женский | 5.52 | 6.715 | > 0.05 |
| Мужской | 6.20 | 7.136 |
| Самомотивация | Женский | 10.44 | 5.370 | > 0.05 |
| Мужской | 10.13 | 6.527 |
| Эмпатия | Женский | 10.16 | 6.368 | > 0.05 |
| Мужской | 9.26 | 5.767 |
| Распознавание эмоций других людей | Женский | 9.80 | 6.671 | > 0.05 |
| Мужской | 9.26 | 6.678 |
| Интуитивная способность | Женский | 38.6 | 7.816 | > 0.05 |
| Мужской | 36.54 | 7.650 |
| Применение интуиции | Женский | 38.32 | 7.487 | > 0.05 |
| Мужской | 34.33 | 9.293 |
| Толерантность к неопределенности | Женский | 20.52 | 21.903 | > 0.05 |
| Мужской | 13.70 | 30.661 |
| Рациональность | Женский | 1.48 | 4.942 | > 0.05 |
| Мужской | 2.98 | 4.475 |
| Готовность к риску | Женский | 5.68 | 2.940 | > 0.05 |
| Мужской | 4.11 | 4.337 |
| **Точность прогнозирования** | **Женский** | **8.28** | **1.061** | **0.012** |
| **Мужской** | **7.33** | **1.661** |
| Уверенность | Женский | 7.12 | 1.787 | > 0.05 |
| Мужской | 7.35 | 1.509 |
| Интуиция | Женский | 8.76 | 2.223 | > 0.05 |
| Мужской | 8.54 | 2.248 |
| Анализ | Женский | 6.96 | 2.150 | > 0.05 |
| Мужской | 7.37 | 2.341 |
| Доверие | Женский | 0.32 | 0.476 | > 0.05 |
| Мужской | 0.35 | 0.566 |

Как можно видеть из приведенной таблицы, мужчины и женщины различаются по точности прогнозирования – женщины оказываются в этом деле статистически достоверно более успешными, чем мужчины (t(69) = 2.594, p = 0.012).

Несмотря на то, что иных статистически значимых различий по остальным показателям обнаружено не было, на уровне абсолютных значений мы ожжем отметить интересные тенденции. Например, более высокий показатель интуиции как способа принятия решений у женщин выше, чем у мужчин. Это различие соответствует традиционном представлению о том, что женщины являются более «интуитивными» по сравнению с мужчинами. Любопытно отметить также то, что показатель толерантности к неопределенности и готовность к риску выше у женщин. Это кажется нам интересным, поскольку не соответствует традиционным представлениям, принятым в обществе. Это требует дальнейшего анализа, т.к может зависеть от иных, не учтенных показателей в данном исследовании показателей, что открывает перед нами интересные исследовательские перспективы.

**3.3. Анализ характеристик способов принятия решений**

**3.3.1 Точности прогнозирования во взаимосвязи с критерием доверия людям при принятии решения**

В регрессионную модель (p = 0.048), объясняющую 6% общей дисперсии переменной точность прогнозирования вошла переменная доверие людям при принятии решений (β = -0.237 , p = 0.048). Это значит, что в большей степени (однако сравнительно небольшой) успешность прогнозирования оказывалась отрицательно взаимосвязанной с доверием людям как способом принятия решений. Речь идет о том, что те, кто не выбирает доверие людям (как способ принятия решений) скорее пользуются другими способами и при совершении выбора опираются на иные критерии. И это ни в коем случае не характеризует их как «недоверчивых».

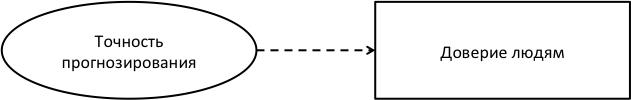


Рисунок 5 Взаимосвязь точности прогнозирования и применения интуиции

Сравнительный анализ по объективному качеству прогнозирования на основании ответов обследуемых после просмотра первой части видеоролика проводился с помощью критериев Хи-квадрат Пирсона при сравнении качественных показателей и t-Стьюдента для независимых выборок в случае сравнения количественных показателей.

Сравнительный анализ не выявил статистически достоверных различий между показателями стажа работы, занимаемой должности, предпочтительного способа принятия решений. Это значит, что объективный результат прогнозирования не зависел от рассмотренных в данном исследовании характеристик опрошенных. Ни срок службы, ни должность, ни способ принятия решения не оказали значимого влияния на эффективность прогнозирования.

В целом, эти данные согласуются с методологической позицией Р. Нисбетта и Л. Росс относительно существующих теорий экспертных оценок и их реальной эффективности.

**3.3.2 Особенности интуиции как способа принятие решений**

В регрессионную модель (p = 0.003), объясняющую 12% общей дисперсии переменной возраст вошла переменная применение интуиции (β = 0.349 , p = 0.003). Это значит, что с возрастом люди, занимающие управляющие и руководящие должности, чаще применяют свою интуицию в принятии решений.

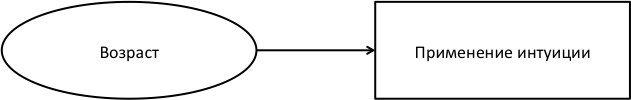


Рисунок 6 Взаимосвязь возраста и применения интуиции

В регрессионную модель (p = 0.003), объясняющую 12% общей дисперсии переменной стаж работы также вошла переменная применение интуиции (β = 0.345 , p = 0.003). Это значит, что чем дольше человек занимает управляющие и руководящие должности, чаще применяют свою интуицию в принятии решений.

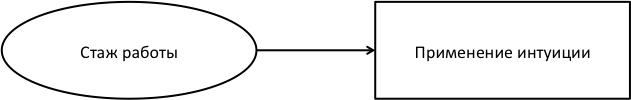


Рисунок 7 Взаимосвязь стажа работы и применения интуиции

В регрессионную модель (p < 0.001), объясняющую 45% общей дисперсии переменной, оценивающей применение интуиции в реальных ситуациях принятия решений, вошли переменные интуитивная способность (β = 0.454 , p < 0.001), доверие людям (β = -0.259 , p = 0.007) и эмпатия (β = 0.248 , p = 0.021). Это значит, что люди, применяющие интуицию в реальных ситуациях принятия решений имеют более выраженные интуитивные способности, меньше полагаются на доверие людям при принятие решений (на мнение других людей), и при этом оказываются более чувствительными к своим и чужим эмоциональным состояниям.

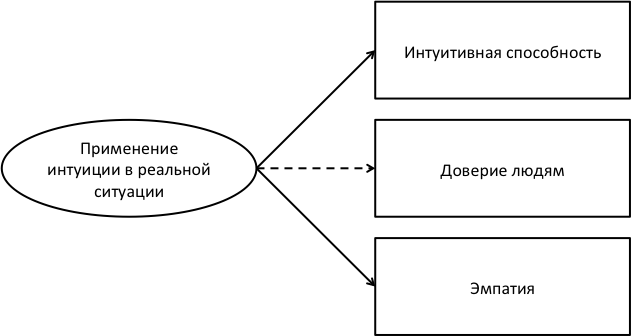


Рисунок 8 Взаимосвязь применения интуиции с интуитивной способностью, доверием людям и эмпатией

**3.3.3 Особенности анализа как способа принятия решений**

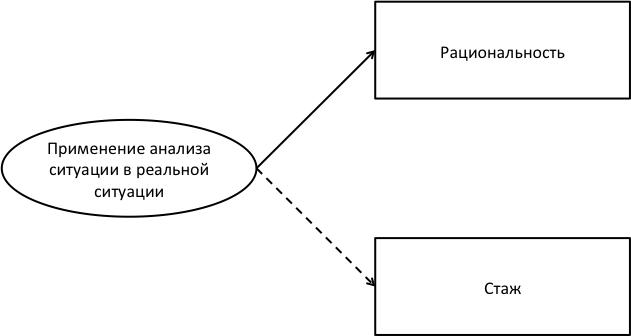
****

Рисунок 9 Взаимосвязь применения анализа с рациональностью и стажем работы

В регрессионную модель (p < 0.001), объясняющую 33% общей дисперсии переменной, оценивающей применение анализа ситуации в реальных ситуациях принятия решений, вошли переменные рациональность (β = 0.484 , p < 0.001), стаж работы (β = -0.247 , p = 0.017). Это значит, что люди, применяющие анализ ситуации в реальных ситуациях принятия решений более рациональны и при этом, обычно, характеризуются меньшим стажем.

**3.4 Обсуждение результатов исследования**

Итак, в рамках нашего исследования мы получили следующие эмпирические факты, требующие грамотной интерпретации. Во-первых, руководители, по сравнению с предпринимателями, склонны чаще использовать анализ ситуации при принятии управленческих решений, женщины оказываются успешнее мужчин в прогнозировании, при этом с увеличением возраста и трудового стажа в управленческой сфере люди в большей степени начинают пользоваться своей интуицией при принятии решений, которая, в свою очередь взаимосвязана с высокими интуитивными способностями, сильно развитой эмпатией и недоверием к людям. В это же время анализ ситуации как стратегия принятия управленческих решений оказывается взаимосвязана с большей рациональностью людей, но была выражена сильнее у людей с меньшим трудовым стажем в управленческой сфере. При этом точность прогнозирования оказалась взаимосвязана с недоверием к людям.

Полученные нами результаты можно интерпретировать в рамках парадигмы исследования процесса принятия решений, развиваемой в работах Д. Канемана, П. Словика, А. Тверски, Р. Нисбетта и Л. Росс. Причем эта парадигма во многом хорошо дополняется данными из другой области психологии – изучения процесса принятия решений у экспертов, развиваемой как в отечественной традиции (О.К. Тихомиров, В.Ф. Спиридонов), так и в зарубежной (Р. Нисбетта, Л. Росс, Д.М. Эдди).

Согласно этим данным, эксперты в любой деятельности, начиная от профессиональных шахматистов, медицинской практики, и заканчивая опытными управленцами с возрастом и увеличением стажа в своей области, начинают больше доверять интуитивным суждениям, которые формируются на основании имплицитно усвоенных за время работы знаний, использование которых не требует осознанного анализа ситуации. При этом, согласно данным О.Н. Тихомирова, на начальном этапе работы, такие люди, скорее, будут стремиться к осознанному осмыслению и анализу ситуации принятия решений. Однако, важно будет отметить, что, согласно данным Д. Канемана, П. Словика, А. Тверски, Р. Нисбетта и Л. Росс, объективные результаты психологических исследований зачастую показывают отсутствие значительных различий между новичками и экспертами в сфере принятия решений в ситуации неопределенности.

Это значит, что в ситуации дефицита информации и те, и другие, и эксперты, и новички, будут склонны применять неэффективные в данном случае эвристики принятия решений, в частности эвристики доступности и репрезентативности. Это может объяснять то, что успешность прогноза оказалась не связанной ни с одной изучаемой характеристикой, кроме доверия людям (обнаружена отрицательная связь), что может указывать на то, что верной стратегий при принятии управленческих решений может быть иной способ, отличный от ориентации на мнение других людей.

В ходе исследования также обнаружилось, что руководители более склонны прибегать к рациональному анализу актуальной ситуации и принимать решения, исходя из осознаваемых параметров и взаимосвязей между ними. Гипотеза же относительно большей «интуитивности» предпринимателей не подтвердиласть.

# Выводы

Результаты эмпирического исследования, проведенного в двух группам респондентов: предпринимателей и руководителей показали:

1. Предприниматели и руководители статистически достоверно различаются по степени выраженности анализа ситуации как способа принятия управленческих решений: у руководителей этот способ выражен статистически достоверно в большей степени, чем у предпринимателей.
2. Различий между группами предпринимателей и руководителей по показателям семейного положения, уровня образования, сферы деятельности, самочувствия, уровню толерантности к неопрелеленности, точности прогнозирования – не выявлено.
3. Мужчины и женщины различаются по точности прогнозирования – женщины оказываются в этом деле статистически достоверно более успешными, чем мужчины.
4. В большей степени (однако сравнительно небольшой) успешность прогнозирования оказывалась отрицательно взаимосвязанной с доверием людям как способом принятия решений. Те, кто не выбирает доверие людям (как способ принятия решений) скорее пользуются другими способами и при совершении выбора опираются на иные критерии. И это ни в коем случае не характеризует их как «недоверчивых».
5. Объективный результат прогнозирования не зависит от стажа работы, занимаемой должности, предпочтительного способа принятия решений.
6. С возрастом люди, занимающие управляющие и руководящие должности, чаще применяют свою интуицию в принятии решений.
7. Чем дольше человек занимает управляющие и руководящие должности, тем он чаще применяют свою интуицию в принятии решений.
8. Люди, применяющие интуицию в реальных ситуациях принятия решений имеют более выраженные интуитивные способности, меньше полагаются на доверие людям при принятие решений (на мнение других людей), и при этом оказываются более чувствительными к своим и чужим эмоциональным состояниям.
9. Люди, применяющие анализ ситуации в реальных ситуациях принятия решений более рациональны и при этом, обычно, характеризуются меньшим стажем.

**Заключение**

В нашем исследовании мы предприняли попытку проанализировать особенности способов принятия управленческих решений на примере собственников (владельцев бизнесов) и руководителей, ведь именно в контексте бизнес-среды проблема принятия решений чувствуется особо остро, особенно в условиях современной возрастающей неопределенности.

Полученные в результате исследования данные позволили увидеть определенные тенденции, которые находят объяснении в проведенных раннее исследованиях и описанных в литературе. Однако также некоторые полученные результаты опровергают теоретические постулаты и требуют иного, оригинального виденья, интерпретации. Полученные результаты открывают перед нами новые вопросы и области для более детального изучения.

**Список литературы:**

1. Abernathy C.M., Hamm R.M. Surgical intuition: What it is and how to get it. Philadelphia, PA: Hanley and Belfus, 1995. - 436 p.

2. Agor W.H. The logic of intuitive decision making. Westport, CT: Greenwood, 1986. -182p.

3. Allison C.W., Hayes J. The Cognitive Style Index: A measure of intuition-analysis for organizational research // Journal of Management Studies, 1996. V. 33. №1. P.119-136.

4. Allison C.W., Chell E., Hayes J. Intuition and entrepreneurial behavior//European Journal of Work and Organizational Psychology, 2000. V. 9. №1. P. 31-43.

5. Bastick T. Intuition: How we think and act. New York: Wiley, 1982.

6. Benner P., Tanner C. How expert nurses use intuition // American Journal of Nursing, 1987. V. 87. P. 23-31.

7. Bowers K. S., Regehr G., Balthazard C., Parker K. Intuition in the context of discovery // Cognitive Psychology, 1990. V. 22. P. 72-110.

8. Briggs K.C., Myers I.B. Myers-Briggs Type Indicator-Form G. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press, 1987.

9. Claxton G. Investigating human intuition: Knowing without knowing why // Psychologist, 1998. V. 11. №5. P. 217-220.

10. Claxton G. The anatomy of intuition // Atkinson T., Claxton G. (Eds.), The intuitive practitioner: On the value of not always knowing what one is doing. Buckingham, UK: Open University Press, 2000. – P. 32-52.

11. Czerlinski, J., Goldstein, D.G. How good are simple heuristics? / J. Czerlinski, D.G. Goldstein, G. Gigerenzer // Simple Heuristics That Make Us Smart / ed.Gigerenzer G., Todd P.M. – the ABC Group. New York: Oxford University Press, 1999.

12. Epstein S., Pacini R., Denes-Raj V., Heier H. Individual differences in intuitive- experiential and analytical-rational thinking styles // Journal of Personality and Social Psychology, 1996. V. 71. №2. P. 390-405.

13. Fiori M., Antonakis J. Selective attention to emotional stimuli: What IQ and openness do, and emotional intelligence does not // Intelligence, 2012. V. 40(3). P. 245–254.

14. Flavell J. H., Green F. L. Development of intuition about the controllability of different mental states // Cognitive Development, 1999. V. 14. Р. 133-146

15. Gardner, H. Are there additional intelligences? The case for naturalist, spiritual, and existential intelligences / In: Education, information, and transformation. Upper Saddle River / Ed. J. Kane. NJ: Merrill-Prentice Hall, 1998. P. 111–131.

16. Gelman S.A., Bloom P. Young children are sensitive to how an object was created when deciding what to name it // Cognition, 2000. V. 76. Р. 91-103.

17. Gigerenzer, G. Moral intuition – fast and frugal heuristics? / G. Gigerenzer / Moral Psychology: The cognitive science of morality: Intuition and diversity. / Ed. W. Sinnott-Armstrong. – Cambridge, MA: MIT Press, 2008. – Vol. 2. – P. 1-28.

18. Gilboa, I. Theory of decision under uncertainty / I. Gilboa. – Cambridge University Press, 2009.

19. Goldstein, W.M., Hogarth, R.M. Judgment and decision research: Some historical context / W.M. Goldstein, R.M. Hogarth // Research on judgment and decision making. Currents, Connections, and Controversies / ed. Goldstein, Hogarth. Cambridge University Press, 1997. – P. 3-65.

20. Graham T., Ickes W. (1997). When women's intuition isn't greater than men's // Ickes W.

21. Greene, J.D., Nystrom, L.E. The neural bases of cognitive conflict and control in moral judgment / J.D. Greene, L.E. Nystrom, A.D. Engell, J.M. Darley, J.D. Cohen.// Neuron. – 2004. – Vol. 44. – P. 389-400.

22. Grove, W.M., Zald, D.H. Clinical versus mechanical prediction: A meta-analysis / W.M. Grove, D.H. Zald, A.M. Hallberg, B. Lebow, E. Snitz, C. Nelson // Psychological Assessment. – 2000. – V.I2. – P. 19-30.

23. Hammond K.R. Judgments under stress. New York: Oxford University Press, 2000. - 242 p.

24. Hammond, K.R., Hamm, R.M. Direct comparison of the efficacy of intuitive and analytical cognition in expert judgment / K.R. Hammond, R.M. Hamm, J. Grassia, T. Pearson // Research on judgment and decision making. Currents, Connections and Controversies / ed. by Goldstein, Hogarth. – Cambridge University Press, 1997.– P. 144 180.

25. Hastie, R., Dawes, R.M. Rational Chois in an Uncertain World: The Psychology of Judgment and Decision Making / R. Hastie, R.M. Dawes. – Los Angeles, London, N.-Y., Singapur, Washington: SAGE, 2010.

26. Henley R. Distinguishing insight from intuition // Journal of Consciousness Studies, 1999. V. 6. №2-3. Р. 287-290.

27. Hogarth R.M. Educating intuition. Chicago, IL: The University of Chicago Press, 2001. – 335 p.

28. Jabri M.M. The development of conceptually independent subscales in the measurement of modes of problem solving // Educational and Psychological Measurement, 1991. V. 51. №4. P.975-984.

29. Kahneman D., Tversky A. On the study of statistical intuitions // Cognition, 1982. V. 11.Р. 123-141.

30. Khatri N., Ng H. A. The role of intuition in strategic decision making // Human Relations, 2000. V. 53. №1. Р.57-86.

31. Kihlstrom J.F., Shames V.A., Dorfman J. Intimations of memory and thought // Reder L.M. (ed.), Implicit memory and metacognition. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1996. – P. 1-23.

32. Klaus Fiedler, contenuto in FOIL, Correnti di pensiero sull’Intuizione, 2001-2004, pag.42

33. Klein G. Developing expertise in decision making // Thinking and reasoning, 1997. V. 3. Р. 337-352.

34. Klein, G. Sources of power: How people make decision / G. Klein. – Cambridge, MA: MIT Press, 1998.

35. Kurz-Milcke, E., Gigerenzer, G. Heuristik decision making / E. Kurz-Milcke, G. Gigerenzer // Marketing JRM. – 2007. – №1. – P. 48-60.

36. Lamond D., Thompson C. Intuition and analysis in decision making and choice // Journal of Nursing Scholarship, 2000. V. 32. №4. P. 411-414.

37. Lieberman M.D. Intuition: a social cognitive neuroscience approach // Psychological Bulletin, 2000. V. 126. №1. P.109-137.

38. Mayer, J., Salovey, P., Caruso, D. Emotional intelligence: New ability or eclectic traits? // American Psychologist, 2008. № 63. P. 503–517.

39. Meehl, P.E. Clinical versus statistical prediction: A theoretical analysis and a review of the evidence / P.E. Meehl. – Minneapolis: University of Minnesota Press, 1954.

40. Miller V.G. Characteristics of intuitive nurses // Western Journal of Nursing Research, 1995. V. 17. №3. P.305-117.

41. Myers D.G. Intuition: It’s powers and perils. New Haven, CT: Yale University Press, 2002. – 322 p.

42. Osbeck L.M. Conceptual problems in the development of psychological notion of “intuition” // Journal for the Theory of Social Behavior, 1999. V. 29. №3. P.229-250.

43. Osbeck L.M. Direct apprehension and social cognition: Revising the concept of intuition // Journal of Theoretical and Philosophical Psychology, 2001. V. 21. №2. P. 118-131.

44. Pacini R., Epstein S. The relation of rational and experiential information processing styles to personality, basic beliefs, and the ratio-bias phenomenon // Journal of Personality and Social Psychology, 1999. V. 76. №6. P. 972-987.

45. Reber A.S. Implicit learning and tacit knowledge // Journal of Experimental Psychology: General, 1989. V. 118. P. 219-235.

46. Rew L. Acknowledging intuition in clinical decision making //Journal of Holistic Nursing, 2000. V. 28. №2. P. 94-108.

47. Robson M., Cook P., Hunt K., Alred G. Towards ethical decision-making in counseling research // British Journal of Guidance and Counseling, 2000. V. 28. №4. Р. 533-547.

48. Rowan R. What it is //Agor W.H. (Ed.), Intuition in organizations: Leading and managing productively. Newbury Park, CA: Sage, 1989. P. 78-88.

49. Sadler-Smith E. Intuition-analysis style and approaches to studying // Educational Studies, 1999. V. 25. №2. P. 159-174.

50. Salovey, P., Mayer, J. D. Emotional intelligence // Imagination, Cognition and Personality, 1990. V. 9. P.185–211.

51. Sarvimaki A., Stenbock-Hult B. Intuition – a problematic form of knowledge in nursing // Scandinavian Journal of Caring Science, 1996. V. 10. P. 234-241.

52. Savage, L.J. The foundations of statistics / L.J. Savage. – New York: Dover, 1972.

53. Shafir, E., Simonson, I. Reason-based choice / E. Shafir, I. Simonson, A. Tversky //Research on judgment and decision making. Currents, Connections, and Controversies / ed. Goldstein, Hogarth. – Cambridge University Press, 1997. – P. 69-94.

54. Shirley D.A., Lagan-Fox J. Intuition: a review of the literature // Psychological Reports, 1996. V. 79. Р. 563-584.

55. Simon H.A. Making management decisions: the role of intuition and emotion //Agor W. H. (Ed.), Intuition in organizations: Leading and managing productively. Newbury Park, CA: SAGE Publications, 1989. – P.23-39.

56. Slovic, P., Lichtenstein C. Comparison of Bayesian and regression approaches to the study of information processing in judgment / P. Slovic, C. Lichtenstein // Organizational Behavior and Human Perfomance. – 1971. – №6. – P. 649-744.

57. Sternberg R.J. Implicit theories of intelligence, creativity, and wisdom // Journal of Personality & Social Psychology, 1985. V. 49. №3. Р. 607-627.

58. Torff B., Sternberg R.J. Intuitive conceptions among learners and teachers // Torff B., Sternberg R.J. (Eds.), Understanding and teaching the intuitive mind: Student and teacher learning. Mahwah, NJ: Erlbaum, 2001. – P. 3-26.

59. Tversky, A., Kahneman, D. Judgment under uncertainty: heuristics and biases / A. Tversky, D. Kahneman // Science. – 1974. – V. 185. – №4157. – P. 1124-1131.

60. Vaughan F.E. Awakening intuition. Garden City, NY: Anchor Books, 1979.

61. Vaughan F.E. Varieties of intuitive experience // Agor W.H. (Ed.), Intuition in organizations: Leading and managing productively. Newbury Park, CA: SAGE Publications, 1989. – P. 40-61.

62. Westcott M.R. Toward a contemporary psychology of intuition: A historical, theoretical, and empirical inquiry. New York: Holt, Rinehart and Winston, Inc, 1968. - 228 p.

63. Woolhouse L.S., Bayne R. Personality and the use of intuition: individual differences in strategy and performance on an implicit learning task // European Journal of Personality, 2000. V. 14. P. 157-169.

64. Young C.E. Intuition and nursing process // Holistic Nursing Practice, 1987. V. 1. №3. P.52-62.

65. Анохин П. К. Принятие решения в психологии. - М., 1974.

66. Анохин П.К. Очерки по физиологии функциональных систем. М.: Медицина, 1975. – 447 с.

67. Асмолов. А.Г.(отв.ред.) – На пути к толерантному сознанию. М.: Смысл, 2000.

68. Бергсон А. Собрание сочинений в 4-х томах. Т.1. М.: Московский клуб, 1992. – 328 с.

69. Брушлинский, А. В. Культурно-историческая теория мышления / А.В. Брушлинский. – М.: Высш. школа, 1968.

70. Бунге М. Интуиция и наука. М.: Прогресс, 1967. - 187 с.

71. Васильев И.А. Мотивационно-эмоциональная основа мыслительной деятельности: Автореф. доктор. дис. М., 1998.

72. Василюк Ф. Е. Психотехника выбора. — В кн; Психология с человеческим лицом: гуманистическая перспектива в постсоветской психологии (под ред. Д. А. Леонтьева и В. Г. Щур). М.: Смысл, 1997, с. 284-314.

73. Величковский, Б.М. Когнитивная наука: Основы психологии познания: в 2 т. / Б.М. Величковский. – М.: Смысл: Изд. центр «Академия», 2006.

74. Вербин С.К. Наука принятия решений - СПб.: Питер. 2002. - 160 с.

75. Гурова Л.Л. Психологический анализ решения задач. Воронеж: Воронежский университет, 1976. - 327 с.

76. Дернер, Д. Логика неудачи / Д. Дернер. – М.: Смысл, 1997.

77. Зинченко, В.П. Толерантность к неопределенности: новость или психологическая традиция? /В.П. Зинченко / Человек в ситуации неопределенности / Гл. ред. А.К. Болотова. – М.: ТЕИС. 2007. – С. 9-33.

78. Знаков В.В. Концептуальная психологическая модель принятия решения \\Вопросы психологии 1991, №5. - С.174-175.

79. Ирина В.Р., Новиков А.А. В мире научной интуиции: интуиция и разум. М.: Наука, 1978.- 191 с.

80. Канеман Д.‚ Словик С.‚ Тверски А. Принятие решений в неопределенности: правила и предубеждения. — Харьков: Фолио, 2005 — 632 с.

81. Карпов А.В. Общая психология субъективного выбора: структура, процесс, генезис. Ярославль: ИП РАН, 2000. - 328 с.

82. Карпов А. В. Принцип системности в разработке психологической теории принятия решения // Тез. Юбилейной науч. конф. «ХХV лет ИП РАН».- М., 1997‚ С. 45-54.

83. Карпов А. В. Процессы принятия решения в структуре управленческой деятельности //Психол. журн. 2000, Т. 1, № 1. С. 48 - 57.

84. Карпов А. В. Психология принятия решений в профессиональной деятельности. Ярославль: ЯрГУ, 1991: 153 с.

85. Карпов А.В. Психология принятия управленческих решений. М.: Юрист, 1998. 432 с.

86. Карпов А.В., Маркова Е.В. Психология стилей управленческих решений: Учеб. пособие / Ин-т "Открытое о-во", междунар. акад. психол.наук. — Ярославль, 2003, - 108 с.

87. Карпов, А.В., Скитяева, И.М. Психология рефлексивности / А.В. Карпов, И.М. Скитяева. – Москва-Ярославль: Аверс Пресс, 2002.

88. Козелецкий Ю. Психологическая теория решений. М.: Прогресс, 1979, - 503с.

89. Козелецкий, Ю. Человек многомерный / Ю. Козелецкий. – Киев: Лыбедь, 1991.

90. Кондаков И.М., Ушнев С.В. Экспериментальное исследование имплицитных теорий чтения // Вопросы психологии, 1994. № 6. С.110-117

91. Корнилов, С.А., Григоренко, Е.Л. Методический комплекс для диагностики академических, творческих и практических способностей / С.А. Корнилов, Е.Л. Григоренко // Психологический журнал. – 2010. – №2. – С. 90-103.

92. Корнилова Т.В. Диагностика личностных факторов принятия решений // Вопросы психологии, 1994, Мэб, С.99 — 109.

93. Корнилова Т.В. Диагностика мотивации и готовности к риску. М.: ИГЕРАН, 1997.

94. Корнилова Т.В. Методологические проблемы психологии принятия решений // Психологический журнал, 2005, т.26, №1, С.3 — 20.

95. Корнилова Т.В. О типах интеллектуальных стратегий принятия решений // Вестник МГУ. Сер. 14. Психология, 1985‚ № 3. С. 11-24.

96. Корнилова Т.В. О функциональной регуляции принятия интеллектуальных решений // Психологический журнал, 1997, т.18‚ №5, С.73 – 84

97. Корнилова Т.В. Психология риска и принятия решений: Учебное пособие для вузов. М.: Аспект Пресс, 2003. - 286 с.

98. Корнилова Т.В. Психологическая регуляция принятия интеллектуальных решений. Автореф. доктор. дис. М., 1999.

99. Корнилова, Т.В. Саморегуляция и личностно-мотивационная регуляция принятия решений / Т.В. Корнилова // Субъект и личность в психологии саморегуляции / под ред. В.И. Моросановой. – Москва−Ставрополь, 2007. – С. 181-194.

100. Корнилова Т.В., Корнилов С.А. Интуиция, интеллект и личностные свойства (результаты апробации опросника С. Эпстайна) // Психологические исследования. 2013. № 3 (11). URL: http://psystudy.ru.

101. Корнилова, Т. В., Новотоцкая-Власова, Е. В. Соотношение нравственного самосознания личности, эмоционального интеллекта и принятия неопределенности // Вопросы психологии, 2009. №6. С. 61–70.

102. Корнилова Т. В., Скотникова И. Г., Чудина Т. В., Шурапова О. И. Когнитивный стиль и факторы принятия решения в ситуации неопределенности // Когнитивные стили, Тезисы научно-практического семинара / Под ред. В. Колги. - Таллинн, 1986. - С. 99-103.

103. Корнилова Т.В., Степанова О.В., Григоренко Е.Л. Интуиция и рациональность в уровневой регуляции вербальных прогнозов при принятии решений // Вопросы психологии, 2006, №2, С.126 — 137.

104. Корнилова Т.В., Тихомиров О.К. Принятие интеллектуальных решений в диалоге с компьютером. М.: Изд-во МГУ, 1990. — 192с.

105. Корнилова, Т. В., Чудина, Т. В. Личностные и ситуационные факторы принятия решений в условиях диалога с ЭВМ / Т.В. Корнилова, Т.В. Чудина // Психологический журнал. – 1990. – Т.11. – № 4. – С. 32-37.

106. Краткий психологический словарь / Под общ. ред. Петровского А.В., Ярошевского М.Г. Издание второе. Ростов-на-Дону: Феникс, 1998.

107. Крупнов, А И. Психология принятия решения.— М.: Наука, 1992.- 270 с.

108. Кулагин О.А. Принятие решений в организациях Спб.: Сентябрь, 2001. С. 1-139.

109. Кухто Г.М. Интуиция и творчество в медицинской практике // Личность: развитие и реализация в творчестве. Курск, 1996. - С.110-127.

110. Ларичев О.И. Теория и методы принятия решений - М.: Логос, 2000 — 296с.

111. Ларичев, О.И. Теория подсознательных решающих правил и ее применение в диагностических задачах / О.И. Ларичев // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. – № 1. – С. 56-64.

112. Леонтьев, Д.А. К операционализации понятия «толерантность» / Д.А. Леонтьев // Вопросы психологии. – 2009. – №5. – С. 3-16.

113. Ломов Б.Ф. Математика и психология в изучении процессов принятия решений / Нормативные и дескриптивные модели принятия решений. Ред. Б.Ф.Ломов и др. М.: Наука, 1981. С. 5-20.

114. Любарт, Т., Муширу, К. Психология креативности / Т. Любарт, К. Муширу, С. Торджман, Ф. Зенасни. – М.: Когито-Центр, 2009.

115. Люсин Д.В. Опросник на Эмоциональный интеллект ЭмИн: новые психометрические данные / в кн.: Социальный и Эмоциональный интеллект: от процессов к измерениям / Под ред. Д.В. Люсина, Д.В. Ушакова. М.: Институт психологии РАН, 2009. С. 264–278.

116. Менегетти А. Материалы конгресса «Бизнес-интуиция – 2004». – М.: ННБФ «Онтопсихология», 2006.

117. Мудрагей Н.С. Рациональное и иррациональное - философская проблема (читая А. Шопенгауэра) // Вопросы философии, 1994. №9. С. 53-65.

118. Мэй, Р. Мужество творить / Р. Мэй. – М.: Институт общегуманитарных исследований, 2008.

119. Найт Ф. Понятие риски и неопределенности // Альманах ТНЕЗЮ. Риск, неопределенность, случайность 1994. Вып.5. С. 12-28.

120. Налчаджян А.А. Некоторые психологические и философские проблемы интуитивного познания. М., 1972.

121. Нейман, Дж., Моргенштерн, О. Теория игр и экономическое поведение / Дж. Нейман, О. Моргенштерн. – М.: Прогресс, 1970.

122. Павлова Е.М., Корнилова Т.В. Креативность и толерантность к неопределенности как предикторы актуализации эмоционального интеллекта в личностном выборе // Психологический журнал. 2012. Т. 33(5). C. 39–49. Персональность. Язык философии в русско-немецком диалоге / Под ред. Н.С. Плотникова, А. Хаардта. М.: Модест Колеров, 2007.

123. Петровский. В.А. Психология неадаптивной активности /В.А. Петровский. М.: Горбунок, 1992.

124. Петровский, В.А. Уровень трудности задачи: метаимпликативная модель мотивации выбора / В.А. Петровский // Психологический журнал. – 2006. – Т. 24. – №1. – С. 6-22.

125. Плаус С. Психология оценки и принятия решений / Перевод с англ. Плаус, С. Психология оценки и принятия решений / С. Плаус. – М.: Филинъ, 1998.

126. Поддьяков, А.Н. Непереходность (нетранзитивность) отношений превосходства и принятие решений / А.Н. Поддьяков // Психология. Журнал Высшей школы экономики. – 2006. – Т. 3, – № 3. – С. 88-111.

127. Пономарев Я.А. Основные звенья психологического механизма творчества // Интуиция, логика, творчество. М.: Наука, 1987. – С. 5-23.

128. Пономорев Я.А. Психология творческого мышления. М.: Наука, 1976.

129. Психодиагностика толерантности личности / Под ред. Г.У. Солдатовой, Л.А. Шайгеровой. – М.: Смысл, 2008

130. Регуш Л.А. Психология прогнозирования: успехи в познании будущего. СПб.: Речь, 2003.– 352 с.

131. Роговин М.С., Соловьев А.В., Урванцев Л.П. Уровневая структура действия //Психологические проблемы рационализации деятельности. Ярославль, 1978. – С. 10-21.

132. Савина Е. А., Вант Х. Т. Выбор и принятие решения: риск и социальный контекст // Психологический журнал. 2003. № 5. — С. 23-30

133. Семичева Н.В., Никишина В.Б. Методика диагностики процесса и качества принятия решений// Вестник Университета. Государственный Университет Управления. — М.‚ ГУУ. — 2009. - М926. С. 69-72

134. Сидоренко Е.В. Методы математической обработки в психологии. — СПб.: ООО «Речь», 2002.

135. Смирнов М.В. Темперамент, внимание, когнитивный стиль // Когнитивные стили. Тезисы научно-практического семинара. Талин, 1986. С. 56 — 59.

136. Солдатова, Г.У. Введение. Толерантность: психологическая устойчивость и нравственный императив / Г.У. Солдатова // Психодиагностика толерантности личности / Под ред. Г.У. Солдатовой, Л.А. Шайгеровой. – М.: Смысл, 2008. – С. 5–18.

137. Солнцева Г.Н. Психологический анализ проблемы принятия решения: Учеб. пособие. М.: МГУ, 1985. - 78 с.

138. Солнцева, Г.Н., Корнилова, Т.В. Риск как характеристика действий субъекта / Г.Н. Солнцева, Т.В. Корнилова. – М., 1999.

139. Сорина Г.В. Принятие решений как интеллектуальная деятельность. М.:Гардарики, 2005.—253с.

140. Социальный интеллект: теория, измерения, исследования //Под ред. Д.В. Ушакова, Д.В. Люсина М.: Изд-во ИП РАН, 2004.

141. Степаносова О.В. Современные представления об интуиции// Вопросы психологии, 2003. №4. С.133-143

142. Субботский Е.В. Развитие у ребенка представлений о причинности // Вопросы психологии, 1989. № 3. С.158–166.

143. Теплов Б.М. Ум полководца. М.: Педагогика, 1990. - 208 с.

144. Тихомиров О.К. Понятия и принципы общей психологии. М.: МГУ, 1992. 86 с.

145. Тихомиров О.К. Принятие решений, как психологическая проблема/Проблемы принятия решения. М‚: Наука, 1976. стр. 77-81.

146. Тихомиров, О.К. Психология мышления / О.К. Тихомиров. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984.

147. Тихомиров, О.К. Структура мыслительной деятельности человека / О.К. Тихомиров. – М.: МГУ, 1969.

148. Трусенева Н.В. Интуиция врача и ответственность в медицине // Вестник МГУ. Сер. 7. Философия, 1983. №2. С.69-76.

149. Урванцев Л.П. Элементы творчества в решении диагностических задач // Наука и творчество. Ярославль, 1986. - С.132-137.

150. Человек в ситуации неопределенности / гл. ред. А.К. Болотова. – М.: ТЕИС. 2007.

151. Чеснокова О.Б. Развитие представлений детей о социальной причинности // Вопросы психологии, 2000. №3. С. 34-48.

152. Юнг. К.Г. Психологические типы. М.: Алфавит, 1992.