

## Esciencelog

# Lyderystė Sprendimų Priėmimas

Sprendimai yra iš lyderio sėkmę širdyje, o kartais yra kritinių momentų, kai jie gali būti sunku, stulbinantis ir nervinantis. Tačiau drąsiausias sprendimai yra saugiausia. Tai šaltinis suteikia naudingos ir praktinės gairės priimant efektyvius ir veiksmingus sprendimus tiek viešajame ir privačiame gyvenime. Nieko pavyksta sėkmė geriau nei kito saldaus sėkmę.

Profesorius Hossein Arsham

### Įvadas ir santrauka

“Kažkur palei vystymosi linija atrandame tai, ką mes iš tikrųjų yra, ir tada mes padaryti mūsų tikrą sprendimą, dėl kurių mes esame atsakingi. Padaryti šį sprendimą, pirmiausia sau, nes jūs galite niekada gyveno kažkieno kito gyvenimą.”

*Eleanor Roosevelt*

Nušvitimas yra žmogaus atsiradimas iš savo susikurtame nebrandumą. Nebrandumą yra nesugebėjimas naudoti vieną supratimą be rekomendacijų iš kito. Tai nebrandumą savarankiškai nustatė kai jos priežastis slypi ne supratimo stokos, bet dėl ryžto ir drąsos jį naudoti be rekomendacijų iš kito trūkumo! Ar drąsos naudotis savo supratimą! Apšvieta reiškia visišką atsakomybę už savo

gyvenimą.

Nepriklausomybės deklaracija Amerikos Revoliucijos yra grožio ir įrodomąją galią preambulės, pasiekti atgal į nutolusiose senovėje ir pirmyn taip neterminuotą ateitis, iškėlę milijonų žmonių širdis ir toliau daryti. Šie žodžiai yra labiau sprogi ir revoliucinis nei nieko rašiško kada jie yra nuolatinis įkvėpimo visai engiamų asmenų visame pasaulyje.

Bendras poveikis kultūros ir pramonės yra vienas anti-nušvitimo, kad yra laipsniškas techninių dominavimas gamtoje, tampa masinės apgaulės ir virto už kaustymas sąmonę priemonėmis. Tai trukdo autonominių, nepriklausomų asmenų, kurie nusprendžia, ir nusprendžia sąmoningai sau plėtrą.

Jūs galite nuspręsti, tam tikrose ribose: nemokama žmogus yra tas, kuris žino ir pripažįsta jo/jos įgyvendinamą regioną pvz, jo/jos visuomenėje nustatyti. Vergas nežino apie tokias ribas. Nemokamą žmogus yra protingas, atpažinti, kas yra jo/jos kontrolę, o kas ne, ir turi galimybę priimti pirmoji ir pratęsti antrasis. Jūs galbūt girdėjote, kad “Jeigu yra noras, ten turi būti būdas”. Iš tikrųjų patarimas turėtų būti į priešingą tam, “Jei yra būdas, tada ten gali būti valia”. Tai yra teisinga, nes tai įmanoma regionas gali būti tušti, o vienas gali ignoruoja viena ar keletas apribojimų, tada būdamas didelių problemų, pvz., nori už tuos gebėjimo.

Nerealus lūkesčiai laisvę ir teises padaryti savo sprendimus bus sunaikinti žmogų, jeigu pripažįstama, kad šie idealai yra privilegijos, o ne būtinumo ir todėl juos lydi pareigas.

Baimė yra ne kalbėti tiesą įpročio; kai puikiai nuoširdumas Tikimasi, puikiai laisvė turi būti leidžiama. Nei kas nors, kuris yra linkę supykti, kai klausos tiesą turėtų būti įdomu, kodėl jis neturi girdėti. Pavyzdžiui, kai aš paprasčiau verslo

vadybininkas, ką padarė jo organizavimą vienas iš geriausių savo pramonę, jis atkreipė dėmesį į jo CIO ir pasakė: “Joe milijonierius. Jis gali mesti bet kuriuo metu. Jis sako, ką jis galvoja yra teisu!”

Protas yra tai, ką jūsų smegenys daro sąmoningai. Mūsų protai atlikti informacijos apdorojimo ciklą, siekiant suformuoti strategijas, kurių reikia norint gyventi savo kasdienį gyvenimą. Šis procesas yra žinomas kaip sprendimų priėmimo procese. Tačiau, be priimant sprendimus, nes daugelio rūšių neaiškumų, mes taip pat susiduriame su problema, vadinama decidophobia, kuri yra padaryti klaidingą sprendimą kartu su nervų susijaudinimo baimė. Be to, baimė sprendimo kiti yra tikras kelias į nelaimę, kuri yra proto būseną.

Sprendimai yra ne sėkmės širdyje, o kartais yra kritinių momentų, kai jie gali būti sunku, stulbinantis, ir nervų stelažai. Ši svetainė suteikia pagalbą ir gaires priimant efektyvius ir veiksmingus sprendimus įgyvendinant naudoti gerai struktūrizuotą požiūrį ir gerai orientuota procesas žinomas kaip modeliavimo arba paradigmos procese. Žodis paradigma kilęs iš graikų kalbos žodžio paradeigma, reiškiančio “modelį” arba “modelis.” Modelį sudaro atitinkamai pažvelgti į pasaulį, bendra prielaidų rinkinį, kurios leidžia mums suprasti ar nuspėti elgesį kelią. Modeliai turi galingą įtaką asmenims ir visuomenei, nes mūsų požiūris į pasaulį lemia mūsų prielaidomis apie tai. Norėdami Kitaip tariant, mūsų vizija dažnai paveikti ką mes manome apie pasaulį; Mūsų įsitikinimai dažnai nustato informaciją, kuri mes “pamatyti”.

Sprendimų priėmimas yra apie susiduria su klausimu, kaip antai, “Būti ar nebūti?”, būti vienas norite būti ar nebūti? Tai yra sprendimas. Žmonija visada gyveno baimės šešėlis. Tačiau beveik nieko nebuvo žinoma apie baimę, kol Freudas pradėjo neįprastų fobijų tyrimą. Šiek tiek vėliau, kai psichologai teigė, kad viena baimė yra bendras visai žmonijai: mirties baimės.

Sprendimai, sprendimai ir daugiau sprendimų! Iš priėmimo rimtų sprendimų baimė yra naujos rūšies baimė, vadinami decidophobia, paskelbė Prinstono Universiteto 1973, Walter Kaufmann metais padaryti klaidingą sprendimą baimė yra gerai žinoma, kad bet atsakingai vadovu. Kaip sakė Eleonor Roosevelt, “Jūs įgyti stiprybės, drąsos ir pasitikėjimo kiekvienam patirtį, kuri jums tikrai sustabdyti ieškoti baimę į veidą.” Kur jūs matote sėkmingą verslą, kažkas kažkada padarė drąsų sprendimą. Niekada dar buvo žmonijos istorijoje, kuris vadovavo lengvumo gyvenimą, kurio vardas yra verta prisiminti asmuo. Į gyvenimo sunkumas yra pasirinkimas.

Lotyniškas žodis Decido turi dvi reikšmes. Tai gali reikšti priimti ir taip pat nukristi. Taigi augalai vadinami lapuočių jei jų lapai nukristi rudenį. Žodis rudenį pradėjo kaip “lapų rudenį” rudenį 15 amžiuje. Sąvoka “imtis ryžtingų žingsnių” siūlo abiejų reikšmių aktualumą. Padaryti neteisingą sprendimą provokuoja kritimo baimę.

Veiksminga ir įrodyta, sprendimo priėmimo procesas buvo sukurtas per pastaruosius 70 metų ir yra žinomas kaip Operacijos Tyrimai/Vadyba Mokslas/Sprendimas Mokslas/Sėkmės Mokslų (Operations Research/Management Science/Decision Science/Success Science – OR/MS/DS/SS). Be rimtų sprendimų, pelėsių savo verslo ateitį, laisvė tampa apčiuopiama; rimtų sprendimai objektai ypatingos baimės. Rimtas verslo sprendimai, kad galiausiai formos, vadovas ir tiesioginio savo ateitį yra labai baisus verslo vadovų. Šie sprendimai apima normas, standartus ir palyginimas ir pasirinkimas tikslų. Mokymosi struktūrinį, gerai orientuotas požiūris į sprendimų priėmimo procesą sumažina decidophobia. [Taikomosios Vadybos Mokslo](#) perlas yra tai, kad pasirodo senas posakiu, kad “verslo vadovai yra gimę, pagaminti ne” į mitą. Jei vienas gali išmokti vadybos mokslo programas, tada jokių problemų yra per didelis, nei bet koks sprendimas per didele. Vadybos mokslo ekspertų tikslas yra sunaikinti decidophobia.

Pirmoji sąlyga sėkmės moksle yra galimybė taikyti savo fizines ir psichines jėgas vienas sprendimas problemos/galimybė nepertraukiamai be augs pavargęs. Tiesiog yra susirūpinę priėmimo rimtų sprendimų yra tarsi sėdi ant Šūpułkrėsls – ji suteikia jums kažką daryti, bet ne jums bet kur. Todėl nerimauti priimant sprendimą yra laiko švaistymas. Sprendimas yra kažkas, ką turi keisti pajėgumą. Kitoks yra gyvenimo faktas. Pirmasis principas priimant gerą sprendimą yra tai, kad jūs turite ne kvailas save, ir jūs esate paprasčiausias žmogus kvailas. Be to, priimant sprendimą ir įgyvendinant vieną yra du skirtingi dalykai. Čia yra klausimas jums: Penkios varlės sėdi ant rasto. Keturi nuspręsti nušokti. Kiek liko? Užsitęsęs sprendimas yra tik viena iš pasirinkimo, nes jai trūksta įsipareigojimą įgyvendinti sprendimą procese. Yra didelis skirtumas tarp priimant sprendimą ir jį įgyvendinant. Sėkmės priemonė yra ne tai, ar turite sunku sprendimą spręsti, bet ar tai tas pats sprendimas, kurį turėjo anksčiau. Nuspręskite, kaip veiksmo žmogus; įgyvendinti kaip minties žmogus. Ji neužima daug jėgų nuspręsti, ką daryti, bet tai reikalauja daug jėgų daryti dalykus.

Skirtingai deterministiniais modelių (nerizikinga sprendimai), kai kurių sprendimų rezultatas priklauso nuo antrosios šalies, kaip yra bet kokia reklama, kampanijos strateginių sprendimų konkurencinėje rinkoje atveju. Todėl vienas iš sprendimų analizė problemų savybių yra tai, kad “geras” sprendimų priėmimas nebūtinai atneš apie gerus rezultatus. “Kaip aš galėjau taip buvo kvailas?” Buvęs USA prezidentas John F. Kennedy, paprašė, kai jis patvirtintas Kiaulių invazijos Bay.

Sprendimas paprastai apima tris žingsnius:

1. A poreikis pripažinimo: nepasitenkinimą savyje – tuštumą ar reikia;
2. Sprendimą pakeisti – užpildyti tuštumą ar poreikį;
3. Sąmoningas atsidasavimas įgyvendinti sprendimą.

Taigi nuošalyje nuo to, matome, kad priimant teisingus sprendimus yra ne tik tai, ką mes norime padaryti, bet yra tai, ką turime daryti. Kvailys, kuris kartojasi vėl ir vėl: “Aš esu jungiasi, Aš supančiotas”, lieka nelaisvėje. Iš priėmimo klaidingą sprendimą baimė yra tai, ką verčia ir veda mus į priimant sprendimą panaudojant mokslinį požiūrį. Tai yra tai, ką Vadybos Mokslo yra visa informacija apie.

Vienas turi atskirti mokslo faktais ir mokslo fikcijos. Mokslas yra grožinės literatūros forma, kuri buvo sukurta 20-ojo amžiaus ir pasiūlymai daugiausia su įsivaizdavau mokslo įtaka visuomenei ar asmenims. Valdymo mokslas yra mokslas faktas, kuris vystosi, savarankiškai ištaisyti ir, skirtingai mokslas, negalioja amžinybę. Kai mokslas yra iškreipta, sensationalized ar net sumažinti iki pseudo mokslinį lygį, rimta meškos daroma siekiant visuomenės bandymas suprasti mokslinius faktus.

Kiekvieną darbo dieną vadybininkas kelia daug sprendimų klausimų testą. Klausimai, pirmiausia turi būti nustatyta, problemas ar galimybes, patikrinti; Mastelis į matematinius modelius, dėl kurių atsakymas bus gausu, ir tada kontroliuojama atnaujinti sprendimus, nes dinamiškas verslo sprendimus. Matematika buvo pripažintas kaip savarankiška interjero statybinės veiklos, kuri, nors ji gali būti taikoma išorinio pasaulio, nei jo kilmės, nei jos metodus priklauso nuo išorinio pasaulio. Geros matematinio modelio kriterijus apsiriboja jo naudingumą priimant gerus strateginius sprendimus. Tai yra absoliutus branduolys vadybos mokslo požiūrį į sprendimų priėmimo, kuris yra sprendimų priėmimo mokslas. Ne visi mokslo faktai turi praktinę naudą. Pavyzdžiui, Darvino įžvalgų neturėjo praktinės atsipirkimo, tačiau jis buvo garbinamas skaičius, nes jis pakeitė žmonės pamatyti savo vietą gamtoje.

Būtent šis požiūris į sprendimų priėmimą, kad daro verslas sėkmingas. Bet ji yra svarbu pažymėti, kad toks procesas nėra lengva. Vėlgi, šis procesas yra tris

kartus kilmės, apimantis doktrinas kompiuterio integravimas, matematinio pleiskanojimas ir modeliavimo ir pagaliau sugrįžti į naujus duomenų transformacijas, kad kils kaip laikas erkių pirmyn. Tai yra sudėtinga analizė, kuri bus atskaityti mūsų mąstymą šiuo klausimu.

Vadybos mokslo gali padėti sumažinti arba panaikinti priėmimo neteisingus sprendimus, teikiant pagalbą su sprendimų priėmimo proceso baimę. Tiesą sakant, vadybos mokslo tikslas yra pašalinti decidophobia. Tai pasiekama per palaipsniui procesų valdymo mokslas, dissecta apie sprendimą komponentus į veiksmingas elementų ir suteikia galimybę pereiti į sprendimų priėmimo etape tvirtomis žiniomis apie kuria būtų galima remtis viena pasirinkimo. Tačiau, jei nenorite naudoti vadybos mokslo, yra daug kitų būdų, kaip išvengti priimant sprendimus.

Daugiau skaitiniai:

Deutsch M., and P. Coleman, (Eds.), *The Handbook of Conflict Resolution: Theory and Practice*, Jossey-Bass, San Francisco, CA, 2000.

Drucker P., *Managing knowledge means managing oneself, a Leader to Leader*, Vol No 16, Spring 2000. A very interesting article, warning that “... For the first time – literally – substantial and rapidly growing numbers of people have choices. For the first time, they will have to manage themselves. And society is totally unprepared for it.”

Fuller J., *Managing Performance Improvement Projects: Preparing, Planning, and Implementing*, Pfeiffer & Co., 1997.

Janis I., and L. Mann, *Decision Making: A Psychological Analysis of Conflict, Choice and Commitments*, Free Press, 1977.

Kaufmann W., *From Decidophobia to Autonomy: Without Guilt and Justice*, A Delta Book, 1973.

McClure L., *Anger and Conflict in the Workplace: Spot the Signs, Avoid the*

Trauma, Manassas Park Pub., VA, 2000.

Siewert Ch., *The Significance of Consciousness*, Princeton University Press, 1999. The relationship between phenomenal and intentional thinking is explored.

Steiner C., *Scripts People Live: Transactional Analysis of Life Scripts*, Grove Press, 1990.

## **Kaip žmonės vengia rimtų sprendimų**

The istorijų, parašytų 450 Prieš Kristaus, Herodotas daro tokį pareiškimą:

“Jei svarbus sprendimas turi būti atliktas [Persai] aptarti klausimą, kai jie yra girtas ir kitą dieną iš namų meistras...pateikia savo sprendimą iš naujo, kai jie yra blaivus. Jei jie vis dar jį patvirtinti, tai priėmė; jei ne, tai yra apleistas Priešingai, bet koks sprendimas jie daro, kai jie yra blaivus yra iš naujo po to, kai jie yra girtas.”

Kas keista būdas priimti sprendimus, galima sakyti. Galbūt tai yra, bet yra net nepažįstamasis metodai žmogaus pasirinkimas.



*Atsižvelgiant į neryžtingumą  
vargo*



## Populiariu strateginiai metodai:

Kreipimasis į ką nors ar net kažkas pavyzdžiai yra astrologija: Ne astronomija, kuri yra mokslas), palmių rodmenys, žiūrint į žvaigždes, rinkimas 1-900 psichikos draugų, telepatija, telekinezė, aura, kristalai, svajonės, spalvos, Feng shui, numerologija, būrėjos ir tt fizionomija yra bet sprendimas apie asmens charakterį remiantis išorės išvaizda. Pavyzdžiai fizionomija yra: refleksologia (jūsų kojos žinau), Iridology (jūsų akys žinau). Rožė datuojamas Aristotelis.

Pavyzdžiui, priešingai nei astrologija, reikia susitaikyti su tuo, kad sėkmė yra ne dėl to, kad atsitiktinio vestibulio žvaigždžių mūsų gimimo, bet dėl pastovaus takas kibirkščių nuo sunkaus darbo, ryžto, gero planavimo ir atkaklumas tekėlių, Kai jis ateina į ateitį, yra trijų rūšių žmonės: tie, kurie tegul tai atsitiks, tie, kurie padaryti tai atsitiks, ir tie, kurie klausia, kas atsitiko.

Visais šių populiarių vengimo strategijas, jūs geriau išjungti atsižvelgiant patarimų iš Kermit varlė. New York City detektyvas sakė: "Aš atvyko į šimtus būrėjai ir buvo pasakyta tūkstančius dalykų, bet niekas niekada man pasakė, aš buvau policininkė ruošiasi juos suimti." Fortūna susidraugauja drąsus, kurie daro gerus sprendimus.

Niekas negali duoti jums protingiau patarti nei sau.

Klaidingi viltys: tikiuosi kažką atsitikti, per kurį mes nekontroliuojame savo rezultatus kontrolę. Pavyzdžiui, tikėdamiesi savo lėktuvą žemių saugiai, o jūs tik keleivis, o ne plokštumoje pilotas. False viltis ir baimė yra dvi tos pačios monetos pusės. Galime pažadėti, pagal mūsų viltis, kad yra mūsų kontrolės tik (ir turi tam tikrą tikrumo laipsnį jo baigtį), tačiau mes vengti priimti sprendimus, atsižvelgiant į mūsų baimes iš rezultatų.

Negalima galvoti apie tai: sprendimų priėmėjams, kurie laukia kažko riesti, gali pradėti savo marškinių rankovėmis. Galite imtis veiksmų, arba galite pakabinti

atgal ir tikėtis stebuklo. Stebuklai yra puikus, tačiau jie taip nenuspėjamas. Nieko nedaryti apie problemą ant rankų, tikrai išeiti iš po kontrolės ir praryti kitų elementų savo verslą taip pat. Jūs turite nušokti uolos visą laiką ir kurti savo sparnus kelyje žemyn.

Ar inkaravimo: Duok neproporcingus svorius tam tikrą informaciją, o ne laukti, kol įmanoma, turi visą informaciją.

Nuskendo sąnaudų sąmoningas: Pakartokite tą patį sprendimą, nes “tu investavo tiek daug šio metodo (ar savo dabartinio darbo), kad jūs negalite atsisakyti, tai ar padaryti kitą sprendimą (arba ieškoti geresnėje padėtyje).”

Nesugebėjimas apmąstyti problemą: Refleksija prieš imantis veiksmų dažnai priešinosi kai kurie vadybininkai. Jie dažnai jaučia, kad atspindys užima per daug laiko, reikalauja per daug darbo, ar jie nežino daug apie sprendimų problemos/galimybe. Atminkite, kad: Žmogus visada turėtų būti jau įkrautas imtis savo kelionę.

Ieškokite patvirtinantis, įrodomosios: Siekti, kokia informacija turi remti esamus pirminę atranką ir diskonto priešingos tie. Norėdami įdėti, kas jums patinka prieš ką nepatinka yra Mahinācija proto.

Melskitės už stebuklo: Koks meldžiamės už, mes meldžiame stebuklo. Kiekvienas malda sumažina save į šį: “Didysis Dievas, suteik, kad du kartus du bus ne keturi.” Stebuklas yra įvykis, aprašytas tiems, kam jis buvo pasakyta, vyrai, kurie nebuvo matyti. Kaip Emerson sakė: “Kaip vyriški maldos yra valios liga, todėl yra jų įsitikinimai iš intelekto liga.”

Blogiau viskas susitvarko,  
kad sunkiau žmonės meldžiasi,

blogiau viskas susitvarko.

Būkite per savimi: Šis leidžia optimistiškai ir tada padaryti didelės rizikos sprendimai. Kaip sakė Henri Poincaré, “Doubt viską arba tikėti viskuo. Tai yra du vienodai patogūs strategijas arba mes atsisakyti reikia galvoti už save.”

Būti pernelyg atsargus: Būti per smalsu pakankamai ilgai vilkinti sprendimą. Jei esate per daug atsargūs, jūs taip okupuota yra atsargūs, kad jūs esate tikri, kad užkliūna ką jūs ketinate nuspręsti. Mūsų abejonės yra išdavikai ir kad mums prarasti galimybes, kurias bijodamas, kad mūsų sprendimą. Neryžtingumas yra sekina; ji maitina į save; tai, galima sakyti, įpročiai. Ne tik kad, bet ji yra užkrečiama; ji perduoda save kitiems, kurie priklauso nuo jūsų.

Klaidingos: Naudokite argumentą, kad “atrodo” mokslinis. Pavyzdžiui, apskaičiuoti ir naudoti vidutinį atlyginimą kaip tipiškas atstovas algos, o už medianą.

Perduoti spardytis: įsiūlyti atsakomybę priimant sprendimą kažkam kitam. Negalima priimti sprendimus patys. Atneškite ką nors kaltinti, jei kas nors nesiseka. Pavyzdžiui, gyvenimo problemų kai kurie gali tuoktis nuolat kaltinti savo sutuoktinį, nes ji yra lengviau nei prisiimti atsakomybę. Atminkite, kad tai trunka dvi tango.

Persigalvojo: antrasis mintys nutrauktas daugiau naudingus sprendimus už visus sunkiomis sąlygomis, didžioji kliūtis, o pavojingi lankstų likimas kada nors galėtų mesti į jus. Kenkia savo autentiškumą Susigundžiau antrojo kažkieno mintis yra grėsmingas, subtilus ir gundantis forma savęs turinį.

Pasiduoti nesėkmės: manome, kad pasirinkimas jums padaryti yra iš anksto nulemta ir jūs pasmerktas žlugti (vienas pripranta prie nesėkmės), palyginti su

sunkaus darbo ir minties rezultatas.

Įsteigti komitetą: Priimti sprendimus, bandyti įsteigti komitetą nebūtinai susidedanti iš ekspertų. Taigi, jei viskas gerai, kiekvienas narys gali didžiulis tokiu sprendimu. Bet jei viskas negerai, niekas neatsako. Kiekvienas narys pasakytų: “Tai ne aš, tai buvo komiteto sprendimas Matai, mes negalėjome sutikti, todėl mes balsavome.” Įdėkite veidą beveidis grupės, vadina jį “komitetas”. Komitetas yra gyvūnas su keturiais nugaros kojų. Komiteto nariai, kurie, norintys, kad tik balsuoti” arba mados yra tie, kurie negalės prisidėti prie sprendimų priėmimo proceso, todėl neturėtų būti patikėtas svarbus sprendimas. Sprendimas grupė paramos sistema galėtų būti technologiškai pažangi versija šioje strategijoje. Žinoma komiteto įsteigimo gali būti padaryta teisingai su tinkamu ekspertai. Tačiau mano patirtis parodė, kad komitetai yra naudojami daugiau išstumti kaltę ir atskaitomybę. Matau nieko gero, turintis sprendimų grupė aparatai. Tegul vienas asmuo būti sprendimų priėmėjas; tegul vienas asmuo yra atsakinga ir atskaitinga. Komitetas yra Cul de sac žemyn, kuris idėjos vilioja ir tada tyliai smaigia. Didžiausi dalykai dažnai pasiekiami atskirų žmonių, o ne komitetuose.

Ką tai reiškia pasakyti, kad komitetas gali turėti atsakomybę? Komitetas negali būti atsakingi už bet daugiau nei verslas gali. Tik įmonės, kurios gali turėti atsakomybę yra žmonės.

False decentralizacija: Decentralizacija gali įvykti, kai autoritetingas vadybininkas delegatai atskaitomybė naują “direktorius...” už kiekvieną naują sprendimų priėmimo problemos, bet ne deleguoti bet kuri institucija.

Nesugebėjimas nustatyti problemą: Tai tikrai skolina neteisingą sprendimą. Nežinodamas problemą, bet koks sprendimas yra neteisingas. Jei žinote problemą tada, jūsų sprendimas gali būti gera.

**Common Sense pagrįstus sprendimus:** Jei pradėsite priimant sprendimus tradicinės išminties, arba plepėjimas pagrindu salėje, apskritai kalbant, jums bus padaryti klaidingą sprendimą. Tai, kas vadinama sveiku protu beveik visada neįprasta.

**Nesugebėjimas suprasti problemą:** Tai sukelia, be kita ko, subjektyvumo, neracionalus analizė, vėlavimo ar vilkinimas, jautrumo stoka, ir dėmesio stoka.

**Sudėtingumas painioja su sprendimų priėmėjo:** supaprastinti ir net pakeisti problemą kažką turite strateginį sprendimą (pvz tai padarė daugelis OR/MS/DS/SS analitikai kai jie pakeisti modelį, kad tilptų savo strateginę tirpalas algoritmą) ,

**Racionalizavimas apriboti veiksmų kursą:** Ši strategija yra labai populiarus. Stack korteles, kad vienas alternatyvus aiškiai teisė ir pašalinti visus pavojus.

**Samprotavimas pagal analogiją:** Analogijų nebūtų įrodyti.

**Informacija:** surinkta informacija yra neteisinga. Sprendimai dažnai pirmas ir informacija siekė paremti sprendimą, ar daug surinktos informacijos neturi reikšmės priimant sprendimus.

**False alternatyva:** Tai bando langelį sprendimų priėmėjas į kampa, iš kurio nėra pabėgti išskyrus priimti alternatyvą. “Jei esate prieš abortus, turite dirbti įstatymo prieš jį.” Tai yra klaidinga alternatyva pavyzdys, nes jūs manote, kad įstatymas prieš tai dar blogiau.

**Sprendimas yra tik simbolinis:** Vienas bus kovoti sunku politikos ir tada bus abejingi jos įgyvendinimą.

Sprendimų priėmėjas turi įsipareigojimus: Kartais sprendimus priimantiems asmenims imtis veiksmų prieš vientisumo susitikti su kritinių asmeninius įsipareigojimus.

Tne linija: Susidūrę su tokiais klausimais kaip “Ką turėčiau daryti”, “Kaip turėčiau gyventi” ir galite “tne linija”, tai yra, sekti grupę, ne nesutinku ir daryti ką kiti daro jūsų profesija, uniformuoti vyrai (ty, viena forma) daryti.

Geriausios iš visko, mažės atsakomybę: Kai pečiais savo pečių tarsi nusikratyti kokios skiedros atsakomybės galėjo nakvojo. Sustingti arba nieko nedaryti yra kitas galimas vienas. Kai kurie žmonės tai padaryti tikėjimo, kad teisė strateginis sprendimas galiausiai taps akivaizdus. Sumažės visą atsakomybę, arba, dar geriau, tai nieko; t.y. statusas quoism. Vis dėlto, “ne nuspręsti turi nuspręsti”. Verslo vadybininkas priima sprendimus. Nesvarbu, ar jie teisingi, ar ne, jie gauna padaryta, ir jie yra aiškūs. Silpnas vadovas procrastinates ir suteikia neteisingus signalus, paliekant pavaldinius nurašyti skirtingomis kryptimis. Norėdami išvengti kritikos nieko nedaryti, nieko nesakyti, nieko. Pasirinkimas nesirinkti yra pasirinkimas likti be sąmonės, todėl, kad rankose valdžią neatsakingai.

Pranešimo sprendimo nerimas: kuo labai pageidautina alternatyvų, kad turi būti atmestas ir tuo greičiau turi būti priimtas sprendimas, tuo didesnis yra šių nerimą (taip pat žinomas kaip pažinimo disonanso). Dauguma žmonių paryškinti teigiamas savo sprendimą ir neigti ar ignoruoti teigiamą aspektą atmestų alternatyvų.

Misattribution priežasčių: Įgūdis savo sėkmę savo įgūdžius ir sunkaus darbo ir savo nesėkmių neišvengiamų išorinių jėgų. Ar kitų žmonių sėkmės ir nesėkmės priešingai.

Jūsų nerimas yra tiesiogiai proporcingas jūsų psichikos modeliavimo proceso tikrovės, jums atnešti sau neribotą baimes ir nerealių troškimų. Sprendimų priėmimas yra susijęs su keliais etapais. Psichikos modeliavimo procesas prasideda nuo tikslų ir pajamų formavimo į problemas ir alternatyviems veiksams identifikuoti. Ji nesibaigia iki pat po to, kai sprendimas ar pasirinkimas iš tiesų padarė ir po sprendimų nerimas buvo patyręs. Sprendimų priėmimas, tačiau yra vienas valdymo funkcija, kuri yra svarbi visais taškų valdymo procese.

### **Kai vienas neturėtume rimtų sprendimų?**

Nedarykite jokių rimtų sprendimų, nes esate pikti, skauda, depresija, beviltiška, ar išsigandęs. Negalima priimti sprendimus tik gauti keršto arba pakenkti kam nors kitam. Nedarykite sprendimą, kai esate nepajėgi racionalaus mąstymo. Padaryti sprendimą dėl priežasčių teisingas ir tada, kai esate ramus ir susimąstęs. Net šių proto valstybių turite nuspręsti, ar priimant bet kokį sprendimą yra būtina arba pageidaujama. Praeina šiek tiek apgalvotai prieš veikdamas, kad jums nebus galų gale padaryti nereikalingų problemų.

Šie rinkiniai situacijų išvengti sprendimų priėmimo yra teisėtas ir tinkamas. Šios sąlygos yra: depresija ir kitos psichikos ligos, kenkiančių sprendimų priėmimo funkcijas, prievarta, ir Apreiškimo valstybes. Yra situacijų, kai negali padaryti rimtų sprendimų. Pavyzdžiui, depresija yra nesugebėjimas statyti ateitį. Tarkime, asmuo vadovaujančiose pareigose bendrovės viduje yra depresija, kuri yra psichikos liga, jis arba ji neturėtų būti atsakingas už priėmimo rimtus sprendimus būdami pagal gydymo. Priešingu atveju, tai gali būti brangu bendrovei pavyzdžiui, plačiai išreklamuota atvejis Norvegijos Ministrų Pirmininku depresija situacijai, jis užkariavo savo depresiją prisiimti savo įprastų pareigų po esančių iš pareigų už kelių savaitių. Galbūt perskaičiau Beautiful Mind: matematinės Genius gyvenimas ir Nobelio premijos laureatas

John Nash, ar matė savo filmo versiją, Gražus Protas. Richard Nixon teigė, kad “Aš buvau prie vaistų, kai aš padariau sprendimą įrašyti juostas.”

Prievartos sprendimų priėmimas: prievartinių įsitikinimų yra Proto kontrolės taktikos, kurios yra dalis smegenų plovimą praktikoje. Jos yra skirtos labai keisti asmens savivoka, realybės suvokimą ir tarpasmeninius santykius. Kai sėkmingas, jie daro įtaką nukentėjusiojo mint gryn galimybes. Smegenų plovimas yra labai sudėtingas procesas, kuris susideda iš dviejų etapų:

- Vienas iš jų yra vėdinimas ir naudojama kontroliuoti protą aukos, pvz., skatinančius manipuliavimo kalbę, paslėptą baimę, gąsdinimus, protinį ir moralinį painiavos, sukelti išpažinčių, kad nepaskirstytų nusikaltimus ir propaganda.
- Kitas įtikinimo sukelti nesugebėjimas mąstyti savarankiškai, pvz., implantuoti neatsparius impulsus į nukentėjusiojo galvą.

Susidoroti su tokiu nežmoniškais elgesys kitų žmonių reikalauja visų pirma, kad vienas niekada neturėtų leisti jausmas, kad jis/ji yra auka, o maitintojo:

- Aukos prašyti gailesčio, Maitintojo surasti įspėtas.
- Aukos nerimauti apie tai, kas yra kaltas,
- Maitintojo rasti būdą, kaip padaryti skirtumą.
- Aukos skundą; Maitintojo imtis veiksmų.

Efektyviausias propagandos ir indoktrinacijos sistema yra viena, kai jos aukomis nemanau, kad jie yra propagandized ir indoktrinuojami. Mes visi esame susipažinę su “lengva” įtikinėjimo metodus naudojamų komercinių reklaminių kampanijų įtakos vartotojų pirkimo elgseną. “Jie” mums pasakyti būsime sveikesni, laimingesni, seksualesni, protingesni, jei tik mes perkame savo produktus. Daugelis žmonių yra nepatenkinti ir neurotiški šiandien iš dalies, nes



reklama sukėlė jiems turėti nerealių lūkesčių gyvenimo, save, savo darbo dėl fantazija žemės produktų ir paslaugų, kurie nuolat stumiama ant jų.

Išspręsti problemą, sukuriant naują: Dažnai, nes giliai nusivylimų susiduria su rimta problema, galima, deja, ją išspręsti sukuriant didesnę problemą. Ši strategija bando atsikratyti šio problemos su nelaimingos šalutinio formuojant naują problemą. Pavyzdžiui, naudojant alkoholį, o ne susiduria su problema sunkumus drąsiai lems tik supratus, kad jei alkoholio žudo mikrobus taip pat pašalina asmeninę orumą. Iš tikrųjų, "laimingas valandas" eina priklausomybės kančias. Kiekvienas sprendimas gali turėti problemų.

Būdami apreiškimas valstybės: Kai jaučiatės labai patogią arba labai didelis liūdesys būklę, apibūdinti apreiškimas narę viduryje. Jūs niekada neturėtų priimti sprendimus, remiantis ką sakė ar įvykdytus sau, kad jūs padaryti būdami apreiškimas būklę. Jie yra tik deklaracijų ekstremalių emocijų, o ne rezultatais ramus, gerai orientuota mąstymas. Geriausias rekomendacija niekada padaryti neigiamą sprendimą dėl mažo laiko. Niekada savo svarbiausius sprendimus, kai esate savo blogiausias nuotaikas. Laukti. Būk kantrus. Audra praeis.

### **Daugiau skaitiniai:**

Arsham H., Decidofobia: Miedo a la toma de decisiones importantes. ¿Cmo evitar tomar decisiones importantes?, Revista Inter-Forum, 16(3), 50-62, 2002.

De La Boitie E., The Politics of Obedience: The Discourse of Voluntary Servitude, Harry Kurz (Translator), Black Rose Books Ltd., 1998.

Gracian B., The Art of Worldly Wisdom: A Pocket Oracle, Currency Publisher, New York, 1992, Translation and Introduction by Ch. Maurer. This is a collection of aphorisms and reflections on the art of success in both private and public decision making.

Leach J., Survival Psychology, Macmillian, 1994.

Meerloo, J., *The Rape of the Mind*, The University Library, 1961.

Rosen M., *On Voluntary Servitude: False Consciousness and the Theory of Ideology*, Harvard University Press., 1996.

Sargant W., *Battle For The Mind*, Heinemann, London, 1976.

Stephens L., and G. Graham, *When Self-Consciousness Breaks: Alien Voices and Inserted Thoughts*, MIT Press, 2000. Examines thought insertion as example of what the authors call “alienated self-consciousness.”

Sun-Tzu, *The Art of War*, R. Sawyer (Translator), Barnes and Noble Company, 1994.

Sun-Tzu, and G. Michaelson, *Sun Tzu: The Art of War for Managers*, Pressmark International, 1999.

## **Kaip padaryti gerus sprendimus**

Skirtingai strategijas, naudojamas ankstesniame skyriuje, kuris pasakys, ką daryti, tai galima išmokti priimti gerus sprendimus. Tai galima išmokti padaryti gerus strateginius sprendimus praktikuojama sprendžiant procesą. Ši interneto svetainė yra apie praktikuojama nuspręsti, į kurį turi suteikti pakankamai minties. Jūs išmoksitė, kaip naudoti savo sugebėjimus per kryptingai ir sistemingai sprendimų priėmimo procesą aktyviai ir iniciatyviai priimti sprendimus. Aktyvus sprendimų priėmimas apima atsakingai rinktis, kad jūs turite padaryti, o aktyviai sprendimų priėmimas yra priimant sprendimus iš anksto tiesiog kaip “gaisro atveju” praktika.

Sprendimų problemos ar sprendimo galimybių: vienu ar kitu metu, organizacijos parengti per gausa sprendimų problemoms spręsti. Kartais jie gali būti susiję su organizacinės traumos, pavyzdžiui, į apačią klijavimas, biudžeto apribojimų ar darbo krūvio padidėjimą, tačiau kartais jie laikui bėgant be akivaizdaus suveikimo atveju. Padidėjęs skundžiasi, dėmesys priešasčių, kodėl viskas negali būti padaryta, ir kas atrodo, kad aktyvaus vaidmens trūksta

apibūdinti “problema” organizaciją. Jeigu valdytojas yra ėjimas neigiamas ir kalbėti neigiamai darbuotojai seks.

Daugeliu atvejų mes pamirštame rasti teigiamų. Kai darbuotojas daro nepraktiškas sprendimas, mes greitai atmesti idėją. Mums turėtų būti nustatyti pastangų, o švelniai aptarti idėją. Ieškokite mažų pergalių, ir kalbėti apie juos. Tekinimo problemą paversti galimybe yra daug mažų veiksmų rezultatas. Pateikite teigiamą pripažinimą, kai sužinojote apie gerus rezultatus. Ar ne pora teigiamų smūgių su pasiūlymais tobulinti. Juos atskirti. Suderinus juos nuvertina daugeliui žmonių pripažinimą. Tai lengva pagauti bendrojo skundžiasi ir bitching, ypač klientų skundžiasi.

Sprendimai yra neišvengiama žmogaus veiklos. Jis reikalauja tinkamą požiūrį. Kiekviena problema tinkamai suvokiama, tampa galimybe. Daugeliu atvejų sprendimų priėmėjams reikia peržiūrėti problemas kaip galimybes, o ne spręsti problemas. Pavyzdžiui, tarkime, jūs gaunate didelį skundų laišką nepatenkintas klientas. Jūs galite išjungti šią problemą paversti galimybe sužinoti daugiau apie tai, kas yra negerai su produkto/paslaugos, mokymosi iš kliento patirtį, siekiant pagerinti jūsų produkto/paslaugos kokybę. Viskas priklauso nuo sprendimų priėmėjams požiūris. Pesimistas mato sunkumus kiekvienoje galimybėje; optimistas mato kiekviename sunkumų galimybę.

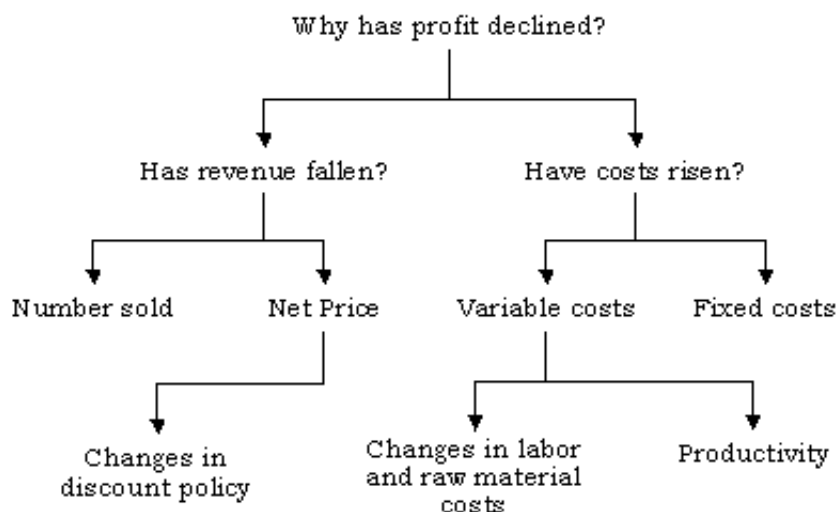
Kiekvienas problema paslėpta jame galimybę tokia galinga, kad jis tiesiog nykštukai problemą. Didžiausios sėkmės istorijų buvo sukurta žmonėms, kurie pripažino problemą ir pavertė ją galimybe.

Tyčinis pastangos plėsti savo patirtimi, yra vienas labiausiai naudinga pastangų priimant tinkamus sprendimus. Atskleidė save įvairių patirčių įvairovė sukelia jums pažvelgti į dalykus iš įvairių perspektyvų. Tai suteikia jums papildomų proto akimis pamatyti problemas ir klausimus, ir palyginti juos matyt nesusiję

situacijas ir pamatyti naujas galimybes.

Paieška procesas požiūris diagramų: Dauguma jūsų sprendimai gali būti pagamintas naudojant savo praeities patirtimi ir šiek tiek strateginį mąstymą. Galite susidurti su problemomis, kai vienas neteisingas sprendimas gali turėti neigiamą ilgalaikį poveikį ir sukelti sunkių klaidų ir didelių nesėkmių. Daugelyje situacijų, mažų blogų sprendimų pasirodyti turėti svarbių pasekmių, kaip, pavyzdžiui, oro eismo nelaimingų atsitikimų. Kai nesiseka, galima bandyti atrasti priežastis už jį. Šiais sprendimų problemų, kad kai kurie istoriniai žinios ir patirtis, sprendimų priėmėjams gali būti taikomos paieškos procesą rasti pagrindinius veiksnius, kurie sukelia problemą tipų. Tai leis sprendimų priėmėjams padaryti atitinkamus sprendimus ir imtis reikiamų veiksmų, kad ištaisytų padėtį.

Nuo žmonijos istorijos pradžios, diagramos buvę visur komunikacijos. Iš diagramas ir eskizai bendravimo, pažinimo, kūrybinės minties, ir sprendimų priėmimo vaidmuo yra auganti lauke. Apsvarstykite klausimą: “kodėl pelnas sumažėjo?” Toliau pateikiamoje diagramoje yra paieškos procesą diagraming šis sprendimas problemos:



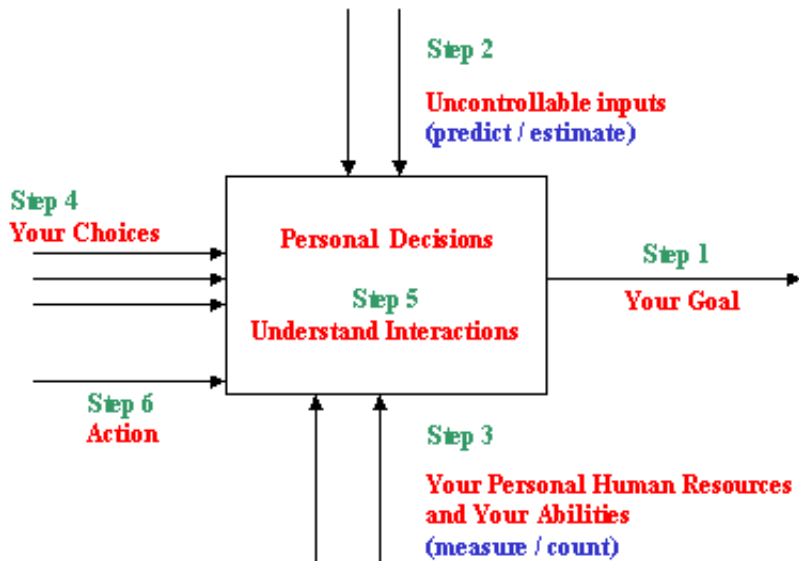
An Illustrative Example for Decision-Making by The Search Process

Subjektyvūs ir objektyvūs Sprendimų priėmimas: Jūsų sprendimai gali būti skirstomi į dvi grupes, kurių galimų sutapimų kai kuriais atvejais. Viena kategorija yra subjektyvus sprendimų priėmimas, kuris yra privatus, pavyzdžiui, kaip norite gyventi savo gyvenimą, arba nuspręsti dėl kažko tik todėl, kad “Jis jaučiasi gerai”. Be subjektyvių sprendimų, jūs taip pat galėtumėte apsvarstyti savo stiprybes, silpnybes, galimybes ir grėsmes. Kita grupė sprendimų yra objektyvus, grynai bejausmė sprendimus Guardian, kurie visuomenei ir reikia vieną “dėti ne vienas”, todėl, kad jūs galite nuolaida savo emocijas. Pavyzdžiui, CIO nuspręsti, kad bendrovė turi paprašyti tarp kitų klausimų: “Ar aš įtikinti akcininkus?” Šis sprendimų priėmimo grupė apima atsakomybę, kuri reikalauja racionalius, pateisinami ir atskaitingas sprendimus. Todėl Pirmąją grupę sudaro privačių sprendimų, kurie galėtų apimti emocijų, o antrasis yra beveik visiškai remiasi racionalaus sprendimų priėmimo procese. Tačiau tikrai sunku sprendimai apima abiejų derinys. Sunkumų gali kilti iš to, kad emocijos ir racionalus strateginis mąstymas yra dviejų skirtingų pusių žmogaus smegenų ir sudėtingus sprendimus vienas turi gebėti naudoti iš abiejų pusių vienu metu. Toliau pateiktoje lentelėje pateikiami dviejų kraštutinių požiūrių žmogaus protas, ty grynai subjektyvus ir grynai objektyvumo:

### Subjektyvumas prieš objektyvumą žmogaus protas

	<b>Subjektyvumas</b>	<b>Objektyvistinė</b>
<b>Sprendimas</b>	Savanorystė	Determinizmas
<b>Ontologija</b>	Nominalizmo	Realistiškumą
<b>Epistemologija</b>	Normatyvinis	Pozityvizmas
<b>Metodiką</b>	Ideologijai	Eksperimentinė

Sprendimų Priėmimo Procesas: Sprendimų priėmėjas, pirmiausia turi nuspręsti dėl jo/jos vertybes ir nustatyti tikslus apdrausti vaisingą sprendimų priėmimo procesą. Aplinka jums mados iš savo sprendimų yra tik klimatas, jūs kada nors gyventi. Todėl, prieš vartojant bet kokį veiksmų reikia atrasti/sukurti alternatyvių kursų veiksmų rinkinį ir surinkti informaciją apie kiekvieną kursą. Surinkusi informaciją, su kuria priimti sprendimą, reikia taikyti informacijos pagal kiekvieną veiksmų eigą prognozuoti kiekvienos galimų alternatyvų rezultatus ir padaryti įgyvendinimo sprendimą. Iš kiekvienos geras sprendimas, išsina nauja problema, kad reikės dar pastangų. Kiekvienas sėkmingas perka tik įvado į sunkiau sprendimų problemas.



Consecutive-focused-thinking as a Mental Modeling Process for Personal Decision Making

Sprendimų priėmimo modeliavimo proceso turime iširti pristato kitokią sprendimą alternatyvas retrospektyviai poveikį; tai yra, "tarsi" įdiegėte savo strategiją. Sprendimas jau padaryta kitu žinoma veiksmų. Raktas į gerą sprendimą yra atspindys prieš imantis veiksmų, todėl veiksmų seka pirmiau sprendimų priėmimo modeliavimo proceso turi būti laikomas atvirkštine tvarka. Pavyzdžiui, išėjimo (kuris yra mūsų veiksmų rezultatas) turi būti laikomas

pirmasis. Toliau sprendimų priėmimo nuoseklius veiksmus su kai kuriais galimų kilpų:

1. Vertė o Tikslas: Apsvarstykite platų siektini tikslai ir vertybes susijęs jūsų veiksmų.
2. Nustatyti veiksmus: Kruopščiai apsvarstyti įvairius galimus alternatyviems veiksmams. Minėto sprendimo priėmimo procesas apima nustatant ir pasirenkant alternatyvas, remiantis vertybėmis ir pageidavimus sprendimų priėmėjui tyrimą. Todėl priimant sprendimą reiškia, kad yra alternatyvių pasirinkimų reikia atsižvelgti, ir tokiu atveju mes norime ne tik nustatyti, nes daugelis iš šių alternatyvų, kaip įmanoma, tačiau pasirinkti vieną, kuris geriausiai atitinka mūsų tikslus, norus, gyvenimo būdą, vertybes, ir taip toliau.
3. Įvertinti pasekmės: Atidžiai pasverti, ką žinote apie išlaidas ir riziką ir neigiamas, ir teigiamas pasekmes, kurios galėtų tekėti iš kiekvienos alternatyvos.
4. Informacijos rinkimas: Intensyviai ieškoti naujos informacijos, susijusios su tolesnio įvertinimo alternatyvų. Informacija gali būti klasifikuojami kaip aiškiai apibrėžtais ir tylaus formų. Aiškų informacijos galima paaikškinti struktūrinio forma, o numanomas informacija yra nenuosekli ir neaiškų paaikškinti. Sprendimų priėmimo procesas turi apimti netikrumo sumažinimas ir abejonių nekontroliuojamų įėjimai. Tai gali būti pasiekti renkant patikimą informaciją. Nors neapibrėžtumo negali būti eliminuojamas daugeliu atvejų, tačiau daugiau naudinga informacija sumažina tam tikrą riziką.
5. Informacija apdorojimas: Teisingai įsisavinti ir atsižvelgti į bet kokią naują informaciją ar ekspertų nuomone, net kai informacija nepalaiko veiksmų eigą iš pradžių teikiama pirmenybė.
6. Veiksmas vertinimas: Prieš priimant galutinį sprendimą iš naujo išnagrinėti teigiamus ir neigiamus padarinius žinomų alternatyvų, įskaitant iš pradžių

laikoma nepriimtina,

7. Įgyvendinimas jūsų sprendimas: Įsitikinkite, išsamias nuostatas įgyvendinti ir vykdyti pasirinktą veiksmų eigą, įskaitant nenumatytų atvejų planus žinomų rizikos ir patikslinimų. Gyvenimo menas yra pastovus koregavimas mūsų situaciją. Sprendimų priėmėjams turi turėti sąlyginių sprendimų rinkinį šiame etape. Tai yra sprendimai, kurie buvo pagaminti bet užlaikomas, kol kai sąlyga yra įvykdyta.

Galiausiai, norėčiau išvardinti keletą “Geras” sprendimų priėmėjai savybes:

- Atsižvelgdama aukštą toleranciją dviprasmiškumo.
- Atsižvelgdama gerai sutvarkyta jausmą prioritetus.
- Būdamas geras klausytojas.
- Visada pastato bendrą sutarimą sprendimą.
- Vengti stereotipų.
- Likęs atsparesnė su grįžtamaisiais.
- Būdamas patogia tiek minkštos ir kietos įėjimo.
- Būdamas realiai išlaidų ir sunkumų.
- Anuluoti sprendimą minų lauką.

### **Kitos plačiai naudojamas sprendimas analizės metodai**

Atrankos atitinkamą sprendimą technologija daugiausia priklauso nuo turimos informacijos tipo ir techninio darbo žinių apie sprendimų analitikas.

Populiariausi metodai yra Pareto Analizė, suporuotas Palyginimas Analizė, Tinklelis Analizė, Svėrimo Privalumus ir Trūkumus, Jėgos Lauko Analizė, Seši Mąstymo Skrybėlės, ir Sąnaudų/Naudos analizė, be kita ko, įskaitant sprendimų medį ir daryti įtaką diagramą, kuri turi grafinius vaizdus kaip veiksmingą sprendimų priėmimo įrankiai. Bet koks sprendimas technologija gali būti naudinga teikiant tam tikras įžvalgas, tačiau galutinė atsakomybė yra tavo ir net



nuspręsti, kokiū būdu naudoti ir kokį sprendimą priimti.

Suporuotas palyginimas analizė: suporuotas Palyginimas analizė padeda jums dirbti iš variantų santykinis vienas kito, svarbą. Tai ypač naudinga, kai jūs neturite objektyvius duomenis tai grįsti. Tai labai lengva pasirinkti svarbiausią problemą išspręsti arba pasirinkite sprendimą, kuris suteiks jums didžiausią pranašumą. Suporuotas Palyginimas analizė padeda jums nustatyti prioritetus, kur yra nesuderinami reikalavimai Jūsų išteklius. Naudojant šią techniką, sąrašą savo galimybes. Tada parengti tinklę su kiekvieno varianto kaip tiek iš eilės ir stulpelio antraštės. Naudokite šį tinklę palyginti kiekvieną variantą su kiekviena kito pasirinkimo, vienas po kito. Už kiekvieną Palyginimui, nuspręsti, kuris iš dviejų variantų yra svarbiausia, o tada priskirti rezultatai parodyti, kaip daug svarbesnis yra. Tada galite konsoliduoja šias lyginimus, kad kiekviena galimybė yra suteikta procentinė svarba.

Tinklelis analizė: Tinklelis analizė yra naudinga technika naudoti priimant sprendimą. Tai efektyviausias, kur jūs turite gerų alternatyvų ir daugelio veiksmų atsižvelgti į. Pirmasis žingsnis yra išvardyti savo galimybes, o tada veiksmus, kurie yra svarbūs priimant sprendimą. Paguldykite tokia lentelėje, su galimybė, kaip ir eilės etikečių ir veiksniai, kaip ir stulpelių antraštės. Kitas dirbti santykinę svarbą veiksmus, savo sprendimą. Rodyti jie kaip numeriais. Galite naudoti šiuos numerius svorio savo pageidavimus iki faktoriaus svarbą. Šios vertybės gali būti akivaizdu – jei jie nėra, tada naudokite techniką, pavyzdžiui, suporuotas lyginamoji analizė jas įvertinti. Kitas žingsnis yra dirbti savo kelią per jūsų stalo įvartis kiekvieną variantą kiekvienai iš svarbiausių veiksmų, savo sprendimą. Balas kiekvieną variantą iš 0 (blogai) iki 3 (labai gerai). Atkreipkite dėmesį, kad jūs neturite turėti skirtingą rezultatai kiekvieno varianto – jei nėra vienas iš jų yra geras tam tikro veiksmo savo sprendimą, tada visi duomenys turėtų išsiveržti 0. Dabar padauginkite kiekvieną jūsų balai vertybėmis savo santykinę svarbą. Tai suteiks jiems tinkamą bendrą svorį savo

sprendimą. Galiausiai pridėti šiuos balus dėl savo galimybes. Galimybė, kad balai didžiausias yra geriausias.

Argumentai “už” –CONS–Įdomybės pasekmės būdas: Prieš ir priėmimo sprendimų erą dauguma vadovų rėmėsi “Pros–Cons–Interesting pasekmės metoda” mokslas. Naudojant šį metodą, tiesiog užsirašyti siūlomą sprendimą ir tada po juo, parengti lentelę su antraštėmis “specialistams”, “trūkumus” ir “Įdomūs pasekmės”. Skiltyje apačioje prie “Argumentai” už “pozicijoje, surašyk visus teigiamus taškus, atsižvelgiant į veiksmų. Priešais “minusus” antrašte surašyk visus neigiamus padarinius. Į “įdomių pasekmių” skiltyje užrašykite išplėstą poveikio veiksmo, teigiamas ar neigiamas. Pagrindinis trūkumas šio metodo yra tai, kad rezultatas jums priskirti gali būti visiškai subjektyvus. Todėl šis metodas negali padėti jums apginti save, jei jūsų sprendimo rezultatas yra nepageidautina tų, kuriuos esate atskaitinga. Yra žinoma, kad, Bendžaminas Franklinas pagrįstas visus savo svarbius sprendimus naudojant Pros–ir–CONS metodiką.

Svėrimo privalumus ir trūkumus: Kad galėtumėte naudotis sveria privalumus ir trūkumus, parengti lentelė vadovauja iki “Plus”, “Minus” ir “Pasekmes”. Skiltyje apačioje “Plius” surašyk visus teigiamus rezultatus imtis veiksmų, tada po “Minus surašyk visus neigiamus padarinius. Į “pasekmes” skiltyje parašykite, pasekmes ir galimus rezultatus, atsižvelgiant į veiksmų, teigiamas ar neigiamas. Šiuo metu ji jau gali būti akivaizdu, ar ne jūs turėtų įgyvendinti sprendimą. Jei taip nėra, įvertina kiekvieną kiekis turite užrašyti ir priskirti teigiamą arba neigiamą rezultatą jai tinkamai. Balai, priskirti gali būti gana subjektyvus. Kai tai padarysite, pridėti iki rezultatą. Stiprios teigiamos rezultatas rodo, kad reikėtų imtis veiksmų stipriai neigiamą rezultatą, kad jis turėtų būti vengiama.

Force lauko analizė yra naudinga technika žiūri visų už ir prieš sprendimo jėgų.

Tiesą sakant, ji yra specializuota būdas pasverti privalumus ir trūkumus. Atliekant analizę galite planuoti stiprinti jėgas patvirtinančius sprendimą ir sumažinti opozicijos poveikį jai. Išvardinkite visas jėgas pokyčiams vienoje skiltyje, ir visas jėgas, prieš pokyčius kitoje skiltyje. Priskirti rezultatai kiekvienam jėga, nuo 1 (silpnas) iki 5 (stiprus). Lygiosios diagrama, rodančią jėgas už ir prieš pasikeitimą. Nurodyti kiekvieno jėgos dydį kaip skaičius kitą į jį. Dažnai labiausiai elegantiškas sprendimas yra pirmasis: tiesiog bando priversti kaita per gali sukelti savo problemas. Žmonės gali būti nenoro jei pakeitimas yra priverstas juos.

Šeši mąstymas skrybėlės: Daugiamandatė perspektyvos analizė Šeši Mąstymo Skrybėlės naudojamas pažvelgti sprendimų iš svarbiausių perspektyvų numerį. Tai verčia jus perkelti ne savo nuolatinės mąstymo stiliaus, ir padeda jums gauti daugiau suapvalinti požiūrį į situaciją. Daugelis sėkmingų žmonių mano, nuo labai racionaliai, teigiamą požiūrį. Tai yra dalis tos priežasties, kad jie yra sėkmingas. Dažnai, nors jie gali nepavykti pažvelgti į problemą iš emocinio, intuityvus kūrybinio arba neigiamu požiūriu. Tai gali reikšti, kad jie nepakankamai atsparūs planų, nesugeba padaryti kūrybinę šuoliais, o ne padaryti esminius nenumatytų atvejų planus. Be to, pesimistai gali būti pernelyg gynybinės. Emocinės žmonės gali nepavykti pažvelgti sprendimų ramiai ir racionaliai. Jūs galite naudoti Šeši Mintys Kepurės posėdžiuose arba savo nuožiūra. Posėdžiuose jis turi užverti konfrontacijos, kad atsitinka, kai žmonės su skirtingais mąstymo stilių aptaria tą pačią problemą naudą. Kiekvienas “Mintys Hat” yra kitoks stilius mąstymas. Tai yra paaiškinta žemiau:

1. Baltoji Skrybėlė: Su šio mąstymo skrybėlių jums sutelkti dėmesį į turimus duomenis. Pažvelkite į informacijos turite, ir pamatyti, ką jūs galite mokytis iš jos. Ieškokite spragų savo žiniomis, ir arba pabandyti juos užpildyti arba atsižvelgti į juos. Tai kur jūs analizuoti praeities tendencijas ir bandyti ekstrapoliuoti iš istorinių duomenų.

2. Red Skrybėlė: “Nešioti” raudoną skrybėlę, jums pažvelgti į problemas, naudojant reakcijos ir emocijos. Taip pat galite pabandyti galvoti, kaip kiti žmonės reaguos emociškai. Pabandykite suprasti žmonių, kurie ne visiškai nežino savo samprotavimus atsakymus.
3. Black Skrybėlė: Naudojant Black Skrybėlė mąstymą, pažvelgti į visas blogas taškų sprendimą. Pažvelkite į ją atsargiai ir gintis. Pabandykite suprasti, kodėl jis gali neveikti. Tai svarbu, nes jis išryškina silpnąsias vietas planą. Jis leidžia jums jas pašalinti, juos pakeisti, ar rengdamas planus juos kovoti.
4. Geltona Skrybėlė: “Geltona skrybėlė padeda jums galvoti pozityviai. Tai optimistinis požiūris, kuris padeda jums matyti visus sprendimo ir jame vertės naudą. Geltona Skrybėlė” mąstymas padeda jums nesustoti, kai viskas atrodo niūrus ir sunkiai.
5. Žalioji Skrybėlė: “Žalioji Skrybėlė” reiškia kūrybiškumą. Tai kur jūs galite sukurti kūrybinių sprendimų problema. Tai laisvąja eiga mąstymo būdas, kuriame yra mažai kritikos idėjų. Visa asortimentą kūrybiškumo įrankiai gali padėti jums čia.
6. Mėlyna Skrybėlė: “Mėlyna Skrybėlė Mintys” reiškia proceso kontrolę. Tai skrybėlę dėvėti žmonėms, pirmininkavimą posėdžiuose. Važiuojant į sunkumus, nes idėjos senka, jie gali nukreipti veiklą į Green Skrybėlė mąstymas. Kai nepaprastosios padėties planai, reikalingi, jie bus paprašyti Black Skrybėlė mąstymo, ir tt

Šio metodo variantas yra pažvelgti į problemas iš požiūriu skirtingų specialistų (pvz., gydytojų, architektų, pardavimų direktorių, ir tt.) arba įvairių klientų taško.

## **Daugiau skaitiniai:**

Adair J., *Decision Making and Problem Solving*, Beekman Publishing, 1997. For the expert or beginner, this is a self-learning aid, instant checklist, and an ongoing source of ideas and practical help. A pocketful of proven tips, tools, and techniques to master the organizational and people skills for efficient and effective task management.

Allais M., and O. Hagen, *Cardinalism: A Fundamental Approach*, Kluwer Academic Publishers, 1994.

Covey S., *The 7 Habits of Highly Effective People*, Running Press, 2000.

De Bono E., *Six Thinking Hats: An Essential Approach to Business Management*, Little Brown & Co, 1985.

Hogarth R., *Judgement and Choice: The Psychology of Decision*, Wiley & Sons, 1987.

Lewin K., *Resolving Social Conflicts: Force Field Theory in Social Science*, American Psychological Association Press, 1997.

Noone D., *Creative Problem Solving*, Barrons Educational Series, 1998. Another freshly formatted and updated BUSINESS SUCCESS book, this volume shows managers how to train the mind to free up its problem-solving capabilities. Advice is offered on how to lead a “brainstorming” group, stimulate thinking and help generate new ideas.

Pfeffer J., and R. Sutton, *The Knowing-Doing Gap: How Smart Companies Turn Knowledge Into Action*, Harvard Business School Press, 2000. The market for business knowledge is booming as companies looking to improve their performance pour millions of pounds into training programmes, consultants, and executive education. Why then, are there so many gaps between what firms know they should do and what they actual do? This volume confronts the challenge of turning knowledge about how to improve performance into actions that produce measurable results. The authors identify the causes of this gap and explain how to close it.

Plous S., *The Psychology of Judgment and Decision Making*, McGraw-Hill, 1993.  
Proctor T., *Creative Problem Solving for Managers*, Routledge, 1999. This text provides an introduction to the ideas and skills of creative problem solving. It shows how and why people are blocked in their thinking, how this impairs the creative problem solving process and how creative problem solving techniques can help overcome these difficulties.

Rubin T., *Overcoming Indecisiveness: The Eight Stages of Effective Decision Making*, Harper & Row, 1985.

Russo J., and P. Schoemaker, *Decision Traps: Ten Barriers to Brilliant Decision-Making and How to Overcome Them*, Fireside Press, London, 1990.

Wickham Ph., *Strategic Entrepreneurship: A Decision-making Approach to New Venture Creation and Management*, Pitman, 1998.

Zukav G., *The Seat of the Soul*, Simon & Schuster, 1999.

Zyman S., *The End of Marketing As We Know It*, Harper Collins, 2000.

## **Sprendimus dėl asmeninį gyvenimą**

Visuotinės kokybės prasideda visos asmeninės kokybės, organizacinė įgalinimas prasideda individualaus įgalinimo ir valdyti informacijos sistema (MIS) reiškia valdyti savo gyvenimą. Tas pats sprendimų priėmimo procesas vienas susiduria versle kyla visais kitais aspektais savo gyvenimą, tačiau jie yra paslėpta kitose gyvenimo, nes jie nėra aptraukė su daugybe sunkumų, kurie kyla versle. Jei tikėtės, kad žmonės, kurie neturi gydyti save gerai gydyti pasaulį gerai, jums bus skaudžiai ir tikrai nusivylęs.

Lee Iacocca žodžiai:

Bėgant metams, daugelis vadovų jau sakiau man su pasididžiavimu: “Berniukas, dirbau taip sunku, kad praėjusiais metais aš nesiėmė jokių atostogų.” Aš visada jaučiuosi kaip reaguoti, “Jūs manekeno. Jūs norėjote man pasakyti jums prisiimti atsakomybę už \$80 milijonų projektą ir jūs negalite planuoti dvi

savaite iš metų turėti tam tikrą įdomus?”

Verslo sprendimų priėmimas yra paprastas arenos pasirinkimų išreikštos doleriais ir kad paprastumas yra skirta aptarti sprendimo priėmimo procesą verslo kontekste priežastis, nors ji gali būti taikoma ir kitur taip pat gerai. Vertybės, etika, priemonės, bei socialinės sudėtingumas turi įeiti į sprendimų priėmimo procesą, kartu su pinigų vertinimą, kaip antai išlaidų ir naudos analizė.

Mes visi žinome, tarp “teisė” ir “bloga” skirtumą, ir mes galime pasakyti “gerai iš blogai”. Bet mes taip pat žinome, kad sunkiau sprendimai ateis, kai mes turime pasirinkti tarp gėrio ir geriau. Sunkiausias sprendimus visiems yra tie, mes turime padaryti tarp blogai ir blogiau.

Daugelis žmonių mano, kad lemia likimą, o ne jų pačių sprendimai valdyti savo gyvenimo reikalus. Asmeninis meistriškumas mus moko pasirinkti.

Pasirinkimas yra drąsus aktas, kuri numato renkasi įvairiuose kursuose veiksmų, kad bus nustatyti vieną likimą. Likimas nėra atsitiktinis dalykas. Ji yra pasirinkimo klausimas. Siekti tikslų (pvz., savo sprendimų tikslas), kad neatspindi savo vertybes ir todėl neverskite jūsų gyvenimas linksmas, kaip mes patys nepatenkinti. Bet jei jūs neturite žinoti, ką norite, tada, kaip jūs žinote, kaip tai pasiekti? Turi labai aiškų vaizdą apie tai, ką jūs norite iš gyvenimo ir ką ji imsis, kad jį gauti. Yra populiarus, klasikinis daina, kurioje raspy moterišku balsu sušunka jos nepriklausoma moteriškos auditorijos, “naudoti ką gavo.....gauti tai, ko norite.”

Būkite realistai apie savo sugebėjimus. Kai yra būdas, yra valia. Priešinga yra ne tiesa, nes daugelis žmonių, deja, tiki ir ėmėsi kaip priimant sprendimus, susijusius su jų asmeninį gyvenimą pagrindas. Mintys apie strategijas siekti po to yra ne tik savo sugebėjimus gali sugadinti jūsų gyvenimą. Jeigu tikslas yra nepasiekiamas ir tu po to vistiek, su tuo susijęs gedimas gali sukelti jums

skausmą ir mažina savo energiją (ir išteklius organizacijos). Jūs darote geriausiai savo profesiją ir savo asmeninį gyvenimą daro ir su pagarba į savo pajėgumus ir vertybių, o ne bando padaryti geriau nei kitas asmuo arba organizacija. Teisėjas savo sėkmės, ką turėjo pasiduoti tam, kad jį gauti. Atminkite, kad, jei jūs bandote neįmanoma, jums nepavyks; Todėl klausti, kas yra įmanoma, už jus.

Jis žino ne savo jėga, kuri nėra tenkinamos iššūkis. Kai susiduria sprendimą, tada jums yra skambus-out iš savo stipriąsias gylį ir savo išteklių turtingumą. Vienas iš jų yra atsakingas už savo gyvenimą. Pasyvumas nesuteikia apsauga: Vienas turi prisiimti atsakomybę už sprendimą prieš galima padaryti bet kokį sprendimą.

Visos religijos, menas, filosofija, moralė, ir mokslai yra filialai to paties medžio. Visi šie siekiai yra apmąstė paiešką, kas yra geras gyvenimas. Tačiau tik per pastaruosius dešimtmečius turi gerai yra tapti mokslo pastangas tyrimą. Rezultatai rodo, kad tikslai ir vertybės asmeniniame gyvenime yra labai subjektyvus ir dažnai kultūros. Dauguma žmonių praleidžia visą gyvenimą ieškome laimės. Jie persekioti prastovos svajones, priklausomybių, religijų, net kitus žmones, tikėdamiesi užpildyti tuštumą, kad negandų juos. Ironiška tai, kad tik jie kada nors reikia ieškoti vieta buvo viduje. Be to, kartą per doktrinos, tačiau neracionali, įgijo galią visuomenėje milijonai žmonių tikės į jį, o ne jaustis atstumtas ir izoliuotas.

Vienas turi nuspręsti už save: lyderiai ir pasekėjai susiduria skirtingų problemų. Lyderiai turi stebėtis, jei pasekėjų seks juos ištikimai ir pasekėjai įdomu, jei vadovas leis juos į “pažadėtąją žemę”. Iš esmės lyderiai ir pasekėjai yra vergai vieni kitų poreikius.

Yra daug veiksmų, kurie prisideda prie geru sprendimų priėmėjas, kad



kardinolas iš jų yra:

1. Savigarba (ne pasididžiavimas): Savigarba yra didelis veiksnys priimant gerus sprendimus. Kai kurie žmonės lengvai spaudžiami daryti dalykus kiti yra lengvai pasakyta, ką daryti, nes jie turi labai žemą savigarbą. Niekada gaila sau – ji turi mirtiną poveikį jūsų mąstymo. Atpažinti visų problemų, nesvarbu, kaip sunku, kaip galimybių gerinimo ir/ar teiginio apie savo gyvenimą, ir gaukite šiomis galimybėmis. Kūrybiškumas priimant tinkamus sprendimus reikia turėti aišką mintį.
2. Drąsa: Drąsa yra daryti tai, ką bijo daryti. Negali būti jokios drąsos, nebent esate išsigandęs. Drąsa yra galvoti už save. Kai vienas turi žemą savigarbą viena galima įkalbėti daryti beveik nieko, nes vienas priklauso nuo kitų per daug patarimų. Tai viskas, nes vienas negali turėti jėgų ir drąsos įsiklausyti į jo/jos mintis. Yra daug būdų, kaip pabėgti nuo savo strateginio mąstymo užduoties. Pavyzdžiui, jūs paprašė sau, kodėl jūs skaitote laikraščius? Ar gali būti, avarinį įrenginio? Kaip žurnalistė įdėkite jį “Faktas, kad yra faktas, kiekvieną dieną yra ne naujiena, tai tiesa Mes pranešti naujienas, o ne tiesą.” Tai gali būti šokas, dauguma iš mūsų, kad Thomas Jefferson pasakė: “Aš nevertokite vieną laikraštį, nei skaityti vieną mėnesį, ir jaučiuosi be galo laimingesni už jį.” Jūs niekada neturėtų bandyti išvengti priėmimo up your mind sau pareigą. Jei nenorite, kad sprendimus sau, kiti to padaryti tai už jus: “Jūs esate teisiškai leidžiama gerti dabar, mes sugalvojome geriausias dalykas jums buvo automobilis.”

Iš visų dovanų, kad tėvai gali duoti vaikui, mokymosi priimti gerus sprendimus dovana yra pats vertingiausias ir ilgalaikis. Tai gamta, o privalumas, drąsių žmonių, kad jie galėtų imtis svarbius klausimus ir sudaro aiškius alternatyvų. Silpnas visada turi nuspręsti tarp alternatyvų, kurios nėra jų pačių. Tai užtrunka išsilavinimą ir drąsos įgyti daugiau savigarbos turi būti teigiamas arba pasitikintys sprendimus. Klausyti save ir galvoti už save. Tai bus ne jums į bėdą, nes kažkam kitam. Drąsa reiškia protingai

rizikuoti akta, o laukiu į ateitį. Nieko Splendid niekada nebuvo pasiekti, išskyrus tuos, kurie išdrįsta, kaip kažkas jų viduje buvo pranašesnis už aplinkybę priimant sprendimus.

3. Sąžiningumas: Sąžiningumas yra būti vienas esate. Būti objektyvūs apie save ir kitus. Svarbu nustatyti savo silpnąsias vietas, taip pat savo stipriąsias puses. Būdamas sąžiningas su savimi yra svarbiausias dalykas, kurį gali kada nors padaryti. Kai jis ateina į save, jūs turite būti žiauriai sąžiningi.
4. Dienoraštis: Meilė reiškia rūpintis savimi ir kitais žmonėmis. Tai reiškia, kad jūs einate miegoti naktį, žinant, kad Jūsų talentai ir sugebėjimai buvo naudojami priimant sprendimus, kurie tarnavo kitiems. Nuostabus dalykas apie meilę yra tai, kad ji apima, be jokių suvaržymų.

Būti sąžiningas, turite visiškai sutinka, kad šiuo metu, jums gali būti tik tai, kas jūs esate. Nei daugiau, nei mažiau; Tačiau su neišvengiamu artimųjų kiekvieno laiko momentu, jums bus palaipti, bet tikrai pakeisti – tapti daugiau ar mažiau, geriau ar blogiau, stipresnis ar silpnesnis. Jūsų pasirinkimas yra keisti kryptį: tai tavo vienas. Vienintelė teisinga konkurencija yra jūsų besikeičiančios savarankiškai konkurencija. Tai labai pagrindas gera sprendimų priėmimo procese.

Sunkius sprendimus: Tik jūs galite pakeisti savo gyvenimą. Niekas negali priimti sprendimų už jus, kai kalbama apie rimtus klausimus, kaip antai, kas turėjo daryti man?, Ką turėčiau tikėti?, Ką aš galiu žinoti?, Kaip turėčiau gyventi? Kas Ralph Waldo Emerson pasakoja tai, kad tik geras atsakymai į tokius klausimus yra asmeniniai ir išnagrinėjo tie, retai tie dideli grupių priėmė; sąmoningas, pagrindžiantys protai neturėtų melstis svetimiems dievams, nei skatinti savęs praustuvams. Kad tik jis gali nustatyti mus kelyje į laisvę. Viskas jūsų švietimo palūkanos turi ateiti kartu priimti sprendimus patys. Kas yra švietimo naudoti, jei negali susitvarkyti šiuos klausimus savo pasitenkinimą? Nors jūs darysite šiuos sprendimus, jaučiatės šiuo metu, kad jūsų gyvenimas yra jūsų pačių. Ar ne

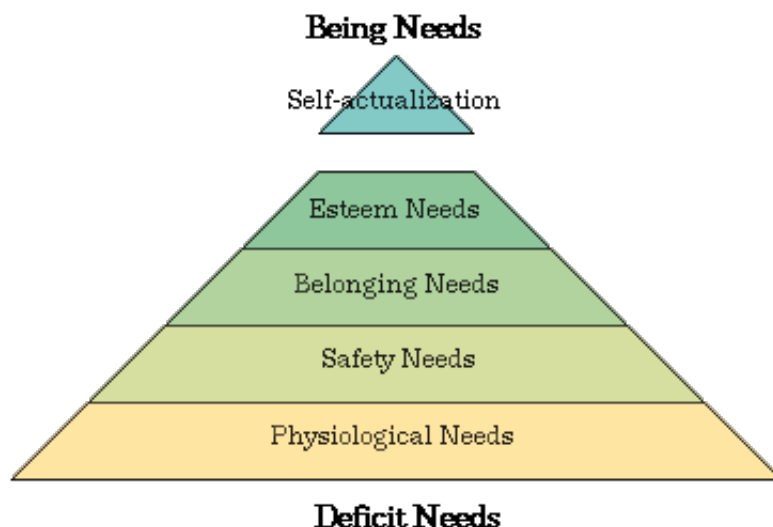
pavydas kitiems, nes kas pavydi kitiems nesurenka ramybę. Viskas prasideda su savimi – su jumis padaryti savo mintis apie tai, ką jūs ketinate daryti su savo gyvenimu.

Kuo daugiau amiability ir esprit de corps tarp politikos priėmimo-grupės nariai, tuo didesnis pavojus, kad nepriklausoma kritinis mąstymas bus pakeistas groupthink, kuris gali sukelti neracionalius ir žeminančią veiksmus, nukreiptus prieš iš grupių.

Pagrindiniai sprendimai reikalauja drąsos. Turime drąsos lažintis dėl savo sprendimų, imtis apskaičiuotą riziką ir imtis veiksmų.

Galiausiai, asmens sprendimų priėmimo niekas geriau kalbėti, nei sau, jei jūs tikrai norite gauti dalykų dirbo. Joks kitas asmuo turi kuo daugiau informacijos apie savo problemas, ir niekas nežino savo įgūdžius ir gebėjimus geriau.

Savirealizacijos: Maslow darbas nurodo, kad asmenys turi poreikių, pradedant nuo pagrindinių poreikių išlikimo ir saugos aukštesnio lygio poreikius savigarbos ir savirealizacijos hierarchiją, kaip parodyta toliau pateikiamame paveikslėlyje:



1. Fiziologiniai poreikiai: Visų pirma tai yra biologiniai poreikiai. Jie apima tokius dalykus kaip už tinkamos mitybos, pastogės, šilumos ir sveikatos priežiūros poreikis.
2. Saugos poreikius: Po fiziologinius poreikius, antra labiausiai įtikinamų poreikius, kad asmenys susiduriame, yra kokybė ir saugumas.
3. Priklausomybę ir meilės poreikiai: Kai buvo sprendžiamas fiziologiniai ir saugumo poreikiai, kitas rinkinys poreikius – tuos, kurie susiję su priklausomybę, meilės ir meilės – gali atsirasti.
4. Esteem poreikių: Jei pirmieji trys poreikiai tenkinami, už pagarbą poreikis gali tapti dominuojančiu. Tai reiškia tiek savigarbos ir su savimi asmuo gauna iš kitų.
5. Savęs aktualizavimo poreikius: Aukščiausio lygio poreikius, tie, kurie asmenys galėtų patenkinti kai buvo įvykdyti visi kiti daugiau pagrindinių poreikių, yra savęs aktualizavimo poreikis. Savęs aktualizavimo yra asmuo, poreikis būti tuo, kuo jis/ji yra. Muzikantas turi kurti muziką, menininkas turi tapyti, poetas turi rašyti, jei jis turi būti galiausiai taikoje su savimi.

Ką Maslow reiškia jo stebėjimų atžvilgiu savirealizacijos? Mano atsakymas yra toks: Jei jis patenka savo daug būti gatvė šlavėjas, nurašymas gatves kaip Mikelandželas tapė nuotraukas, kaip Šekspyras rašė poeziją, kaip ir Bethoveno muziką; nurašymas gatves taip gerai, kad visi turės sustabdyti ir pasakyti, čia gyveno daug šlavėjas, kuris valomas savo darbą gerai.

Populiaru strategijos išvengti asmeninės sprendimus: priimti sprendimai formuoja mūsų asmeninius gyvenimus, tačiau sprendimų priėmimas gali būti įtemptas, nenusakoma asmeninę atsakomybę. Decidophobia yra padaryti savo sprendimus baimė. Palyginimas ir pasirinkimas tikslų ir standartų kelia labiausiai intensyvus decidophobia tačiau vienintelis būdas užtikrinti stabilumą strateginis mąstymas yra sukelti baimę. Per pastaruosius kelis dešimtmečius

sprendimų priėmimo srityje buvo sutelkta į parodant sprendimų priėmėjų apribojimus – tai yra, kad jie nėra labai racionalus ar kompetentinga ir jų mintys temdė su galimybių, kintamųjų ir rezultatų gausa. Trumpai tariant, ten yra gerai orientuota struktūrinio sprendimų priėmimo procese stoka.

Šios strategijos arba jų derinys iš jų sudaryti decidophobes vengti savo sprendimus.

- Religija: Religija ir kas yra gėris ir blogis yra vienas iš populiariausių skelbimas. Būtent per šį vienybės, kad decidophobia išvengtų konfrontacijos. Vietoj kviečiu įvertinti alternatyvius standartus, ji suteikia mums normas, taip pat išsamias standartus. Tačiau moralizuojanti ir moralė yra du visiškai skirtingi dalykai ir visada rasti visiškai skirtingų žmonių.

Kiekviena religija taip pat yra už klausimus, pavyzdžiui, modelis: Kaip turėčiau gyventi, Ką turėčiau tikėti? Kaip turėčiau elgtis? Ką turėčiau daryti, ir taip toliau. Islame, pavyzdžiui, vyras gali turėti daugiau nei vieną žmoną (oficialiai iki keturių, bet kuriuo metu), bet jis neturėtų gerti vyną. Krikščionybėje priešinga yra leidžiamas. Čia jūs turite pasirinkimą.

Modeliai nuolat kinta prisitaikyti prie realybės. Pavyzdžiui, Martin Luther ir John Calvin, be kita ko, nustatė, dėl pertvarkos poreikį ir pakeitė katalikų modelį. Tas pats atsitiko ir su Rytų modelių, tokių kaip budizmas, kuri yra pertvarkyta induizmas. Modeliai, apskritai, turėtų galėti teikti “įžvalgas” naudingų susidoroti su sprendimų problemos. Be religinių modelių atveju klausimą “Kaip turėčiau gyventi?” nėra sprendimas problema. Privalomus ir autoritetingų atsakymus į beveik visus panašius sprendimus jau suteikta. Tačiau yra tik vienas didelis sprendimas vienas turi padaryti pirmas – “tikėjimo šuolis”. Nors organizuotos religijos yra gyvenimas didinimo tiems, kuriems reikia savo paslaugas, jie ne gyvenbės, patvirtinantis (pvz, sąvokos nuodėmės ir

atpirkimo, nes jos išgydyti).

Iš visų religijos ir metafizikos šaltinis yra aukštesnės jėgos, pripažinimas, pavyzdžiui, Dievo, arba “the-dalykas-in-pats”, atitinkamai. Daug kas eina dėl religinių tikėjimų ir metafizika stabai sudaro šoninę statymą, apimantis miglota įsitikinimą, kad “ten turi būti kažkas” ar kad vyras reikia tikėti. Filosofija ir religija yra pripratę statant modelių, tokių kaip, metafizika aukštesnio pasaulio, o kitas-pasaulis, siekiant niekinate pasaulį.

Religinės manijos grožis yra tai, kad ji turi teisę viską paaiškinti. Kai Dievas (arba Šėtonas) yra priimta kaip pirmą priežastį viską, kas vyksta mirtingojo pasaulyje, nieko nėra paliktas savieigai. Logika gali būti laimingai blaškoma pro langą.

Metafizika yra sąvokos, kurios empirinis tyrimas negali spręsti, pavyzdžiui, laiko ir sunkumą, erdvės pobūdį ir mūsų būtybių tikslu.

Tikėti Dievu, o kartais naudinga sveikatos protingas, gali turėti atvirkštinį poveikį: ji gali nuspėti mirtingumą. 600 vyresnio amžiaus ligonių, 95% iš jų buvo tikintieji tyrimas nustatė, kad žmonės, kurie jautėsi atskirti nuo Dievo, arba kurie kaltino velnio jų ligos, turėjo 19% iki 28% didesnę riziką mirti per ateinančius dvejus metus.

- Driftingo: Vietoj pasirinkti, kaip gyventi ir kuo tikėti, pustomus žmogus tiesiog seka paskui status quo “. Į priešingą spektro gale yra asmuo, kuris neturi ryšius, jokių elgesio ar tikslu kodą. Šie asmenų rūšys bijo priimant bet kokį sprendimą, nesvarbu, kaip mažas.
- Susijęs priesaika ar pasižadėjimu judėjimas: Ši strategija identifikuoja žmonės, kurie nepatenkinti tiek tradicinių gyvenimo stilių ir yra Adrift, todėl jie prisijungti prie judėjimo. Tai yra asmens baimės “stovi vien” požymių.
- Ištikimybę minties mokykla: Ši strategija padeda suteikti viena tapatybę. Žmonės tokio pobūdžio pasidalinti mąstymo būdas ir spręsti problemas, tuo

pačiu būdu.

- Interpretuoja Mintys: Šioje strategijoje rašoma tekste, daroma prielaida, kad tekstas, rašoma yra teisinga ir todėl, gydo ją kaip instituciją. Tai leidžia egzegetas skaityti savo idėjas į tekstą ir gauti juos atgal aprūpinta institucija. Egzegetinį mąstytojas baiminasi nepriklausomumą ir nepriklausomą mąstymą.
- Manicheizmas: Dėl manichėizmo, sprendimas yra svarbiausias ir dažniausiai daro pati; pasirinkimas yra pakrautas. Tai yra, kai visi koeficientai yra sukrauti, visa gera yra iš vienos pusės, visi iš kitos pusės blogo. Jis ignoruoja visas kitas alternatyvas.
- Moralinis racionalizavimas: idėja yra ta, kad moralinis racionalistas, per racionalaus mąstymo, gali priimti sprendimus. Tačiau, kad moralinis racionalizmas gali būti nepakankamas sampratą priežasties ir atsakomybe. Žmogus – motyvacija, o ne protingas gyvūnas.
- Pedantiškumas: Ši strategija pabrėžia ant “mikroskopinių skirtumų”. Decidophobia engulfs pedantiškas žmogus, nes jie niekada gauti aplink svarsto svarbiausius sprendimus, o ne ieškoti, arba pamatyti, paveikslą. Veiksmas visada generuoja įkvėpimo. Įkvėpimas retai sukuria veiksmų.
- Ateities banga: Nors ši strategija sutampa su religija, ištikimybę judėjimo arba į mokyklą, ir ignoruoti kitų alternatyvų ir, kaip ir kiti strategijas, ten yra stovi vienas ir nepagrįstas baimės. Idealai yra priimtini, nes jie yra “ateities banga”. Idealizmas didėja tiesiogiai proporcingai vienas nuo atstumo sprendimų problema.
- Santuoka: Vienas iš populiariausių strategijų yra tai, kad santuokos. Ši strategija remiasi prielaida, kad santuokoje, sprendimai yra kairėje, daugelyje kultūrų į vyrą. Tačiau bet kuris iš sutuoktinių gali pasiduoti. Sprendimai yra arba jų abiejų sutarimu arba yra nesutarimų ir vienas baigiasi “eina” su kita.

**Daugiau skaitiniai:**

Baumeister R., *Escaping the self: Alcoholism, Spirituality, Masochism, and Other Flights From the Burden of Selfhood*, New York, Basic Books, 1991.

Bernstein P., *The Power of Gold: The History of an Obsession*, Wiley & Sons, 2000. Presents the history of how some people obsessed, haunted by wealth. Gold had them, rather than the other way around.

Diener E., and E. Suh, (eds.), *Culture and Subjective Well-Being*, MIT Press, 2000.

Feeney D., *Motifs: The Transformative Creation of Self*, Praeger, 2001.

Freud S., *Civilization and Its Discontents*, J. Strachey (editor), Norton & Co., New York, 1999.

Greenberg J., Pyszczynski T., and S. Solomon, *The causes and consequences of self-esteem: A terror management theory*. In R. Baumeister (Ed.), *Public Self and Private Self*, New York, Springer-Verlag, 1986.

Kaufmann W., *From Decidophobia to Autonomy: Without Guilt and Justice*, A Delta Book, 1975.

Klein G. *Sources of Power: How People Make Decisions*, MIT Press, 1999.

Maslow A., D. Stephens, and G. Heil, *Maslow on Management*, Wiley, 1998.

Reichley J., *The Values Connection*, Rowman & Littlefield Publishers, 2001.

Reynolds V., and R. Tanner, *The Social Ecology of Religion*, Oxford Univ. Press, 1995.

Warren S., and A. Thompson, *Dumped!: A Survival Guide for the Woman Who's Been Left by the Man She Loved*, Harpercollins, 1999.

### **Problema nustatymas vertybės ir vieni vertybių**

Ne atvykti aiškų supratimą apie savo vieną vertybių yra tragiška atliekų. Jūs praleidote Esmė, kas gyvenime yra. Kuris iš šių atitinka jūsų vertybių sistema? Pagrindinis vertybė gyvenime yra tai, ką jūs gaunate, ar OR gyvenime yra tai, ką jūs tampate.



Nustatant aiškų tikslą: Kas tai norite pasiekti? Keista, daugelis sprendimų priėmėjai rinkti alternatyvų rinkinį (tarkim automobilių pirkti ar asmuo tuoktis) ir tada paklausti: “Kuris turėčiau pasirinkti?” negalvodami pirma kokie jų tikslai, ką bendro tikslo jie nori pasiekti. Kitą kartą jums rasti sau klausia: “Ką turėčiau daryti? Ką turėčiau pasirinkti?” paklauskite savęs, pirma, “Kokie mano tikslai?”

Žinokite savo vertybes ir prioritetus: Vertė nurodo, kaip pageidautina ypač rezultatas reiškia, kad nepatenkinus vertės, ar doleriais, pasitenkinimu, ar kitų naudai. Tačiau pirmenybė atspindi filosofiją ir moralinę hierarchiją sprendimų priėmėjui. Asmeninės vertybės nustatyti lengvatas. Kai kurie žmonės nori įspūdžių ramybės, išgėrus per daug rizikos su apskaičiuojamas rizikos, efektyvumo, bet estetika, kokybės, kiekio, ir taip toliau.

Tai nėra sunku padaryti gerus sprendimus, kai jūs žinote, ką jūsų vertybės. Tačiau klausimas, kuris įkvėpė daug teorijų sudaro įspūdį, kad daug teorijos vertybių ir vertinimo giliai nevienalytė, kai yra racionalus, o kai neracionalus, kai matome vertės as vien poveikio socialinei tampantiems, kiti iš emocinių veiksmų poveikis, nes apmaudas. Be to kai kurie teorijos bandyti gauti vertybes iš savanaudiškumo, kiti nuo suvaržymų visuomenės privatiems asmenims.

Racionalus pasirinkimas modelis: Racionalaus teorija nagrinėja viena iš pagrindinių “racionalūs” teorijų šiandien naudojamų paaiškinti normas ir vertybes: vadinamąją “racionalaus pasirinkimo modelis”. Į laisvę “Racionalaus pasirinkimo modelis” žodis racionalus yra naudojamas vietinių mados, kaip lygiavertis “instrumentiškai racionaliai.” Veiksmas “racionalus” šia prasme, jei ji gali būti laikoma kaip atstovaujanti objektyviai geras būdas pasiekti tikslą objektas tokią. Nors jos šalininkai matyti, kaip potencialiai visuotinai galiojančią teoriją, kitaip tariant, kaip vienintelis tikrųjų galėtų vienodai aiškinti visas žmogaus veiklos sritis, šis teiginys atrodo nepagrįstas.

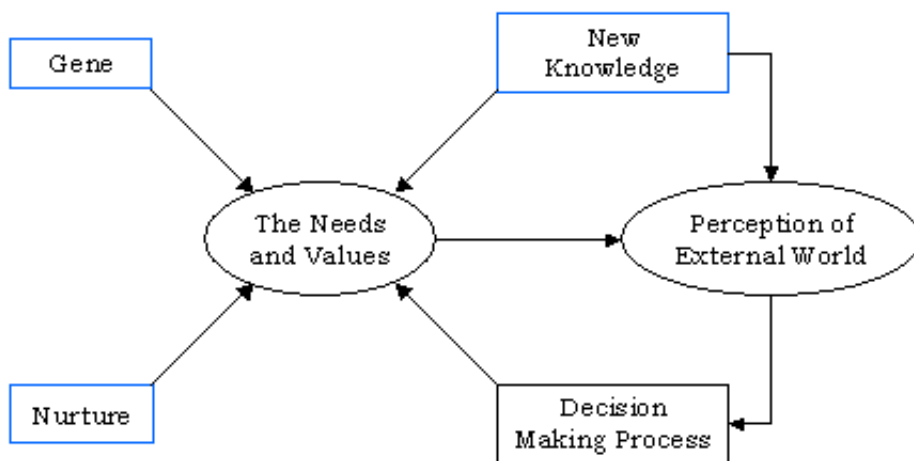
Reliatyvistinis vs paminklus teorijos: Palūkanų ir ribas šių teorijos sandorį su klausimu, iš kurių vertės turėtų būti laikomas kaip vienaskaitos kultūrų ištakos ir dėl šios priežasties, skiriasi viena nuo kultūros į kitą. Šie modeliai yra dominuojanti šiandien, nes jie gina reliatyvistinę vaizdas vertybių ir gydyti suvokimą žmonės turi iš priežasčių, kodėl jie leido tokias ir tokias vertybes kaip iliuzija. Kai kurios reliatyvistiniais teorijų oponentai turi vietoj natūralistinį teoriją vertybes. Ji priima savo įkvėpimo iš sociobiologijos.

Aksiologinius racionalumas: Aksiologinius racionalumas buvo studijas Weber iš skirtumo tarp aksiologinius racionalumo ir instrumentiniam racionalumo. Instrumentinis racionalumo susijęs su tarp priemonių ir tikslų santykius, apie aksiologinius racionalumo samprata pristatoma ne netiesioginę tipo racionalumo idėja. Ši idėja gali būti pateikiamas kaip nuoseklus tipo racionalumo, o aksiologinius racionalumo. Iš aksiologinius jausmus paaiškinimas yra susijęs su atvejais, kai socialiniai veikėjai veikia pagal savo vertybes.

Cognitivist modelis: Cognitivist modelis yra “Racionalaus pasirinkimo modelis”, kuris prasideda nuo idėjos, kad racionalumo sąvoka turi dvi labai skirtingas reikšmes apibendrinimas: iš į ekonomikos sampratos prasme ir mokslo filosofija. Tai reiškia, kad kai neracionalios žmonės gali būti aiškinama racionaliai, jeigu yra tinkamai apibrėžė racionalumo sąvoką. Jis taip pat susijęs su “siunta” arba “cognitivist” teorija racionalumo plėtrai. Cognitivist modelis taip pat kreipėsi į teisingumo jausmus analize, bandant taikyti Siunta teisingumo teoriją vertybių gerai apibrėžtas srityje: Teisingumo jausmus. Filosofai, pavyzdžiui, rawls, pasiūlyti netiesiogiai teoriją, kad tai, ką žmonės reiškia, kai jie suvokia prekių paskirstymą, kaip tikroji ar neteisinga. Jie tam tikromis aplinkybėmis Kantowski (tai yra, jie linkę laikyti principų visuotinę vertę), o jie yra gana kitomis aplinkybėmis utilitarizmo (Tai yra, jie linkę vadovautis savo susidomėjimą ir palaikykite galiojančiu, jeigu principai, jie gali

juos laikyti tarnauja jų palūkanos). Sąvokų, tokių kaip “vietos teisingumo” ar “riboto teisingumo” yra susiję su pastato tiltą tarp realybės ir teorijos dėl teisingumo jausmus.

Toliau schema vaizduoja dinamišką pobūdį, poreikius ir vertybes asmens sprendimų priėmimo procese:



Dynamic Nature of Needs and Values in the Personal Decision Making Process

Aukščiau diagrama atspindi poreikius ir vertybes priežastinius ryšius tiek erdvės ir laiko, kurį atnešti izoliuotas faktus iš dviejų pirminių ir antrinių šaltinių kartu ir padėti mums kurti nuoseklią supratimą apie išorinį pasaulį. Ši sąlyga žinios įsigijo iš patirties ar išmoko ir kaklaraištis lanksčią ir glaudžiai tarpusavyje tinklo ryšius, išilgai kurio motyvai yra įmanoma, ir kurios gali būti taikomos skirtingų sprendimų priėmimo situacijose.

Atsižvelgiant į sprendimų priėmimo, o ne sakyti, kad žmogus yra aplinkybių, būtybė, ji būtų tiksliau pasakyti, kad žmogus yra aplinkybė architektas. Tai simbolis, kuris stato egzistavimą iš aplinkybė. Iš tų pačių medžiagų vienas žmogus stato rūmus, kitas viešbučius; vienas sandėliai, kitos vilos; plytų ir skiedinio yra skiedinio ir plytos, kol architektas galite padaryti jiems ką nors

kita.

Kaip mano skaitytojas pastebėjo šiol didelių problemų mokslininkų yra nustatymo vertybių problema ir gretas perleidimas tarp vertybių.

Galutinis tikslas žmogaus sprendimus visada yra veikiantis žmogaus noras, kuris yra beveik visada “augimas” pasitenkinimas. Nėra didesnio ar mažesnio pasitenkinimo, išskyrus individualių sprendimų “vertybes” ir nustatymo “gretas” tarp šių vertybių standartas. Vertės ir jų laipsniai yra skirtingos įvairių žmonių ir dėl tų pačių žmonių įvairiu laiku.

Potenciali problema yra nuspręsti į ką manote apie didžiąją laiko svarbą. Išspręsti šią problemą turi ateiti – su kai kuriais kriterijais vertinant reikšmių laipsnį jūs branginame pasiekti gyvena gerai. Mes turime suteikti reikšmes į mūsų individualaus gyvenimo, nes kitaip mūsų gyvenimas yra tuščias ir beprasmiškas.

Pirmoji užduotis, priimant asmeninius ir asmeninius sprendimus yra išsiaiškinti, kas yra “vertybės” yra, ką? Atsakymas yra stiprinti ir teigianti, jog jūsų gyvenime. Be to, vienas turi nuspręsti apie “gretas” tarp šių vertybių ir jų santykis su kitomis vertybėmis. Toliau pateikiamas užsisakyti trijų kategorija modelis:

1. Grupė A: Tai svarbiausia grupė apima visus dalykus, kuriuos galite padaryti sau ir niekas kitas negali padaryti už jus. Pavyzdžiui, “A good miegas”, mokymosi galvoti už save, ir savo sveikatą. Kaip Ispanų patarlė sako: “Žmogus pernelyg užsiėmęs, siekiant rūpintis savo sveikata yra kaip mechanikas pernelyg užsiėmęs, siekiant rūpintis savo įrankiais.” Jūs žinote, tai gerai, kad “Jūsų sveikata jūsų turtas.” Atminkite, kad jums bus kiek vertę kitais taip, kaip buvote sau.

2. Grupė B: Dalykų, kurie yra tavo ir nebuvo galima kas nors kito. Pavyzdžiui, jūsų vaikas priklauso šiai grupei.
3. Grupė C: Visi kiti dalykai. Tokie kaip savo namuose, jūsų darbas, ir tt.

Aišku, kyla klausimas dėl ko priklauso, kuri grupė yra labai subjektyvus. Pavyzdžiui, jūsų darbas gali tapti B grupės narys, jei tau patinka tai ką jūs darote, ir jūs manote niekas kitas negali padaryti taip pat kaip ir jūs. Muzika aukščiausioji forma visų menų, už kompozitorių šiai grupei priklauso linksmintis patys pirmąją vietą. Nors kitų formų meno saugomi muziejuose linksmintis kitiems taip pat.

### **Daugiau skaitiniai:**

Boudon R., *The Origin of Values: Sociology and Philosophy of Beliefs*, Transaction Publishers, New Brunswick, N.J., 2001.

Hechter M., et al., *The Origin of Values*, A. de Gruyter, New York, 1993.

Keeney R., *Value-Focused Thinking: A Path to Creative Decision Making*, Harvard University Press, 1992.

Nozick R., *The Nature of Rationality*, Princeton Univ. Press, 1994.

Rawls J., *A Theory of Justice*, Belknap Press, 1999.

### **Thinkable sprendimai ir strateginio mąstymo ekonomika**

Ką menininkai daryti? Jie modelių realybės, kurios yra gražesnė nei realybė pati Kad mūsų buvimas pakenčiamas. Tačiau, kaip kartą pasakė Mikelandželas, “Žmogus dažai su savo smegenimis, o ne savo rankomis.” Be to, iš tikrųjų modeliuotojas yra su apribojimais menininkas. Japonijos patarlė sako: “Mintys be veiksmo yra svajonė. Veiksmas be mąstymo yra košmaras.” Todėl yra dviejų rūšių gedimus: tie, kurie manė, ir niekada o tie, kurie darė ir niekada maniau. Bėda su dauguma žmonių yra tai, kad jie galvoja, kad su savo viltimis ir

baimėmis ar pageidavimus, o ne su savo protu.

Žado maniau juda virš mūsų smegenyse, kaip vandens pluoštų per gelmes. Kad mes manome, mes žinome, nes mes manome. Kad mes esame, mes žinome, nes mes galvojame; bet kas tai manote? O kas tai yra žinoti, kad mes galvojame? Kas atsitinka, kai jūs tegul jūsų protas klajoja? Kai žmogaus protas neturi nieko konkretaus galvoti apie, jis tampa chaotiškas, flitting iš vienos minties prie kitos atsitiktinės atrankos būdu. Štai kodėl mąstytojai dažniau geros nuotaikos, o galvoti kaip jie gyvena savo laisvą laiką.

Kai vienas susiduria su problema, vienas visada turi paklausti, ar problema yra įmanomas. Ne kiekvienas idėja ar sąvoka yra įmanomas. Be to, kiekvienas galimas idėja nusipelno savo trukmę metu jūsų protas.

Mūsų pojūčiai pateikti protą tik su medžiagomis informacijos; tai yra mūsų mąstymas, kuris konvertuoja informacijos mes gauti mūsų naudingų žinių priimančias sprendimus. Sprendimų priėmimas yra apibūdinamas kaip mąstymo ekonomikoje. Yra šeši žingsniai, kurie turi būti laikomi padaryti gerą sprendimą. Šie žingsniai yra tokie:

1. Ar įmanomas? Ar jūsų problema neišsivaizduojamas?
2. Ar tai mano reikalas? Ar tikrai jums reikia galvoti apie tai? Atrodo, kad viena iš sudėtingiausių pamokos gyvenime yra kur prasideda jūsų verslo galai ir kažkieno kito. Tą akimirka, kai klausimas ateina į jūsų protas ieškokite sau mintyse atsižvelgiant palaikykite jį ir šalinimo iš jos. Šiuo metu yra jūsų pasirinkimas. Jūs išmoksitės tapti priimančias, o ne vacillator.
3. Ar turite pakankamai aiškia informacija pradėti savo strateginį mąstymą? Informacija gali būti klasifikuojami kaip aiškiai apibrėžtais ir tylaus formų.

Aiškus informacijos galima paaiškinti struktūrinio forma, o numanomas informacija yra nenuosekli ir neaiškus paaiškinti. Geras mąstymas gyvena vertinimo neaiškaus, pavojingų ir prieštaringa informacija talpos.

4. Kaip ilgai turėčiau apie tai galvoti? Svarbiausia yra ne “išlaidų” metu, tačiau “investuoti”, tai. Mintys neturi likti kai protus labai ilgai, nes, deja, jie nemėgsta vienutėje, ko reikia.

Sprendimas neturi tiesiog atsitikti; tai trunka refleksijos ir maniau. Refleksija laikas turi būti įmontuota į sprendimų priėmimo procesą, leidžiantį pakankamai laiko apmąstyti ir permąstyti. Daugeliui žmonių, deja, tikimasi, kad atsakyti iš karto yra daug svarbiau nei reaguoti apgalvotai daug.

5. Įgyvendinimas – imtis veiksmų. Mintys be veiksmo yra svajojančios. Galvoti per ilgai apie tai dalykas dažnai tampa jo pražūtis.

6. Stebėseną mano veiksmų. Nuo viskas keičiasi, kad būtų kontroliuoti mano problema turiu pritaikyti ir atnaujinti savo mąstymą. Gyvenimo menas yra pastovus koregavimas mūsų situaciją.

Po pirmiau mąstymo procesą su daugybe kilpų, tai labai tikėtina, kad gerų idėjų pavasarį veikti reaguojant į jūsų analitinė zondavimas. Tai analitinis mąstymas yra labiausiai galingas įrankis proto. Be to, pasikartojimo santykis bus nuolat grįžta prie savo proto į nemalonų jums.

Protas palaiko ir valdo viską, buvo įdėti į jį per pastaruosius keletą minučių. Ji turi ir dirba su juo, nebent mes pakeisti kažką naujo. Todėl, kad ne galvoti apie tai, kas nėra vertas vienas turi pradėti galvoti apie ką nors kita iš karto. , Pagal kurį proto higienos.

Esmė yra pastebėta Ieva Adventures in Wonderland:” ‘Kaip aš gauti?’ paklausė Alisa dar kartą, garsiau tonas. ‘Ar jums gauti ne visiems?’ sakė Footman ‘Tai pirmas klausimas, žinote.’ ”

Atminkite, kad dauguma žmonių gaišti didžiąją dalį savo laiko kasdien kryptys nepilnamečių. Laikas yra jokių būdu su dideliu mintis. Akivaizdu, kad pagrindinė problema yra tokia: Advokatų kontoros, kurios sąskaita valandą, yra pelningiau, kai mažiau efektyvus. Kaip sakė Goethe “Daiktai, kurie labiausiai rūpi, niekada būti ne daiktų, kurie rūpi mažiausiai gailėstingumo.” Laikas yra Retenybė išteklių ir jei jis valdo nieko gali būti valdomas.

Jei dirbate neegzistuojančio problema yra daug mažiau kliūčių, kurias reikia įveikti. Norėdami pasiekti kažką vertą dėmesio, turėtume padaryti kažką verta pastangų, nebent mes bandome atsipalaiduoti. Tais laikais laisvalaikio, neegzistuoja problemos paprastai reikia ieškoti ne!

Štai kaip neįsivaizduojama klausimą/problemą pavyzdys. Ar yra po gyvenimo? Šis klausimas nėra įmanomas. Jūs turite galvoti apie tai, kiek, kaip jūs manote apie “gyvenimo prieš gyvenimą”. Mes galime paklausti pirmą klausimą, bet mes niekada negali stovėti arti pradžioje arba pabaigoje.

Kitais atvejais, klausimai yra įmanomas, tačiau vienas “nori”, net nekelia jokių abejonių apie juos, kad remtis strateginį mąstymą. Šie atvejai apima, pavyzdžiui, mūsų giliausius įsitikinimus. Ir daugeliu atvejų, vienas net sąmoningai keičia problemos suvokimą, kad ji tinka tie išankstinio norimą sprendimą. Tai gaila, bet žmonės guli daug daugiau sau nei kitiems.

Aš studijavo gana didelis vyrų ir žinomų moterų gyvenime, ir radau, kad vyrai ir moterys, kurie pateko į viršų buvo tie, kurie padarė darbo vietas jie turėjo rankoje, su viskuo, ką turėjo energijos ir entuziazmo ir sunkaus darbo.



Dėl strateginio mąstymo trukmę, Albert Einstein sakė: “Manau, kad ir galvoti mėnesius ir metus, devyniasdešimt devynis kartus išvada yra klaidinga. Šimtą kartų aš esu teisus. Tai nereiškia, kad aš toks protingas, tai tiesiog kad aš likti su problemomis ilgiau.”

Paprastai strateginio mąstymo, jei jūs negalite apibūdinti raštu turi būti suprantama kažkas apie savo sprendimą problemą ir ką darai kaip procesas apie tai, tada jums nereikia žinoti, ką darai. Geriausia vieta priimti sprendimą yra ant popieriaus.

Gebėti valdyti mąstymo procesą yra sunkiausia iš visų, ir tai trunka drausmės ir mokymą. Vienas turi ugdyti gebėjimą užsiimti eilės, ir gerai orientuota strateginis mąstymas iš anksto nustatytą ribotą laiką, siekiant gaminti sprendimą tam tikroje aiškiai apibrėžta problema. Tai nereiškia, kad viskas būtinai suklysti (Murphy dėsnis), bet tai, kad jie imsis daug daugiau laiko ir pastangų, nei Jūs manote, jei jie nėra. Kardinolas tikslas yra atskleisti pagrindinės loginė struktūra sprendimų problema naudojant matematinį modelį. Visi žmogaus pažinimo šakos juda link mokslo atstovavimo. Tai apima visas –logy dalykų, pavyzdžiui, sociologijos ir psichologijos, ir tt., paprastai yra mokoma mūsų liberalių meno ir žmoniškumui kolegijose. Šiandien vienas tikisi gilesnį supratimą studijuoti Sociometriniais, psichometrinę ir ekonometrinius ir tt.

Studentai dažnai klausia manęs, jei, kaip mąstytojas, buvau racionalus ar kūrybingi. Kairysis móždžku arba į dešinę móždžku. Aš manau, tai ir klausiu atsakymo, turiu pasirinkti? Yra įmanoma būti tiek? Aš ne manau, galėčiau sau leisti diskriminuoti. Jūs norite, kad būtų gerai projektavimas geras sprendimas strategiją, ir jums reikia visą protų turėjau prieinama.

Na orientuota strateginius sprendimus yra sinchroninio mąstymo aktas. Tačiau,

nėra tikslinga kurti žmogus nebus imtis, kad būtų išvengta realus darbo mąstymo.

Prisiminti, kad:

Paukščiai skristi; kai jie pavargsta, jie žemę.

Žmogus galvoja; kai jis pavargsta, jis sako: “Aš suprantu.”

Filosofija sukurta: Pagrindinis projekto gyvenime užsiima su centriniu idėja, kad būtybė siekia kūrybiškumui. Yra įvairių būdų, kuriais būtybė patvirtina neribotą kūrybinę galią. Be to, ji ištirpsta, ką gali apriboti arba tarpininkauti savo išraišką, įskaitant organizmų, objektai, atstovybių, tapatybių ir santykių, kad ši galia generuoja pakeliui.

Mintys gali būti pavojinga: Toliau metafora parodo, kaip kai kuriais atvejais žmonės nori ne manau, dėl baimės būti nusivylęs, prilipusius prie sakydamas, kad “nežinojimas yra palaima”. Ten buvo berniukas, kuris gyveno visą savo gyvenimą ant ledkalnio. Vieną dieną, jis stebėjosi, kas gali būti po ledu. Jis nusprendė kasti išsiaiškinti pats. Į didžiausią nusivylimą jis atrado, kad jis realiai gyvena ant vandens. Nuo tos dienos, jis niekada nesijaučiau patogiai Gyvenimas ledkalnio ir jis norėjo jis neprašė sau šį klausimą.

Mastering savo baimes: The svarbią kliūtį, kuris sustabdo žmones nuo priėmimo savo sprendimus yra baimė padaryti neteisingą sprendimą.

Kai vienas turi baimės yra du pagrindiniai reakcijos: susiduria su problema drąsiai arba išvengti jokių įsipareigojimų. Tačiau, kadangi vienas turi galingą gebėjimą analizuoti ir suprasti, galima įveikti savarankiškai psichoanalizė metodus baimę susidoroti su skrydžio instinktas.

Geriausio verslo atlikėjai sukūrė kelis etapus užkariauja savo baimes. Pirma,

užduoti sau keletą svarbių klausimų. Pabandykite nustatyti, kas jūs iš tikrųjų bijo. Paklauskite savęs, kas blogiausia, kad gali atsitikti, jei jums nepavyksta. Dauguma laiko verslo, tai arba iš nuostolių baimė ar varžymasis baimė. Be to, nustatyti, kas jums galėtų gauti, jei užduotis ar strategija veikia iš gerai. Šis teigiamas vizija padeda užgožti neigiamą baimę. Paskutinis, paklauskite savęs, kokia kaina yra jums ir kitiems, jei jūs neturite įveikti šią baimę

Yra dviejų tipų žmonės: tie, kurie bando, suklypti ir keltis ir bandyti dar kartą, ir tiems, kurie bijo suklypimo ir niekada net pabandyti. Atspėk, kokio tipo yra labiau sėkminga.

Mūsų skrandis yra išmintingesnė už mūsų smegenyse: Kai vienas valgo per daug, skrandis atmeta jį mesti į viršų. Tačiau, smegenų neturi tokios mechanizmą. Nors protas kontroliuoja kūną, deja, ji negali kontroliuoti ar duoti nurodymą savaime. Pagrindinė priežastis yra tai, kad mūsų įpročiai, kurie yra iš proto gravitacijos centrų. Įpročiai sveria mūsų protas žemyn ir todėl jie yra nuorodos, kurios tampa patogūs priemonės, kad būtų išvengta mąstymą.

Procesas galvoju sau: Mintys sau buvo vertinami kada, nes senovės laikų:

“Jei aš vaikščioti su kitų dviejų vyrų, kiekvienas iš jų bus kaip mano mokytoja. Aš išskirti gerus dalykus iš vienos ir imituoti juos ir minusų iš kitos ir jas ištaisyti savimi.” — *Konfucijus*

Į kritinio mąstymo metodai leidžia mums įvertinti argumentus ir ginčyti motyvus, kuris veda į tam tikrą išvadą kokybę. Pernelyg dažnai mes priimame tai, ką matome ir girdime, tampa pasyviais sugerti informaciją, o ne kritinių klausytojus ar skaitytojus. Turime saugoti savo protą nuo priėmimo tikėjimą kaip mūsų pačių prieš nagrinėjant argumentus galiojimą už ar prieš. Turėtume klausti, kad pasiekti savo asmeninę nuomonę arba sprendimą, įskaitant:

- Kas yra klausimas ir išvada?
- Kas yra priešastis?
- Kuris žodžiai ar frazės yra dviprasmiška?
- Kokie vertės konfliktai ir prielaidos?
- Kas yra aprašomoji prielaidos?
- Ar yra kokių nors motyvų klaidingi?
- Kaip gera yra įrodymai?
- Ar yra konkuruojančios priešastys?
- Ar statistika apgaulinga?
- Ką reikšminga informacija praleista?
- Kas pagrįstas išvadas yra įmanoma?

Deja, grynas nekritiškas mąstymas leidžia mums įsisavinti daug informacijos ir suteikia pagrindą daugiau sudėtingų mąstymo kada nors ateityje. Tačiau jis yra pasyvus pratimas, todėl nereikalauja išsamaus psichinių pastangų, tik koncentracijos ir atminties įgūdžius. Akivaizdu, kad šis metodas nesuteikia mums atidesni faktus, kurie gali turėti sunkių pasekmių metodą. Be to, aš visada žavi beje atminties skleidžia faktus.

Kita kraštutinis yra interaktyvus požiūris į mąstymą, kad reikia “klausimą-klausia požiūrį”, siekiant nustatyti, kas yra skaitoma ir išgirdo vertę. Jei mes esame pajėgūs galvoti už save, tada nauda yra didelė ir leidžia mums kritiškai vertinti ir tada formuoti asmenines nuomones, remiantis tuo, ką daro prasme, o kas ne prasme vertinimui. Mes taip pat turi žinoti, kad mes suteikiame mūsų pačių asmeninė patirtis ir vertybes į procesą ir neturi leisti emocinis įsitraukimas neterštų mūsų gebėjimas mąstyti atvirą būdu.

### **Daugiau skaitiniai:**

Browne M., and S. Keeley, Asking the Right Questions: A Guide to Critical

Thinking, Prentice Hall, 2000.

Gilbert K., and H. Kuhn, A History of Esthetics, Dover, New York, 1972.

Gigerenzer G., Adaptive Thinking: Rationality in the Real World, Oxford University Press, 2000.

Harel D., D. Kozen, and J. Tiuryn, Dynamic Logic, MIT Press, 2000. Among the many approaches to formal reasoning the dynamic logic has had the strongest impact on formal theories of knowledge.

Kim J., Supervenience and Mind, Cambridge Univ. Press, 1993.

Sanitt N., Science As a Questioning Process, Inst. of Physics Pub., 1996. The author considers the connections and interplay of various scientific disciplines as well as their influencing a man and thinking about where we are and where to go.

Snell B., The Discovery of the Mind: In Greek Philosophy and Literature, Dover Pub., 1982.

## **Kas yra žmogus?**

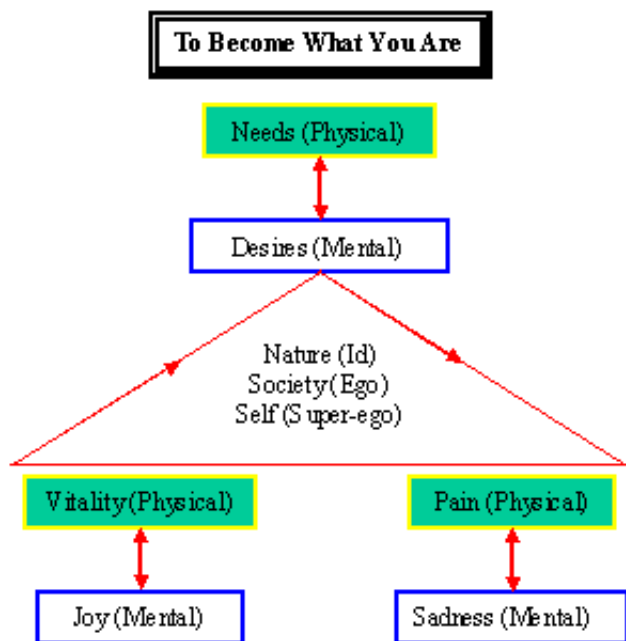
Kas yra protas? Nesvarbu.

Kas yra materija? Nesvarbu!

— *Homerus*

Daug diskusijų virš proto ir materijos padengti daug žmogaus minčių istorijoje. Pagrindinis įdomi klausimas, iki apšvietos amžiaus buvo, kaip ne fizinis (t.y., protas) sukelia fizinį (pvz., judesius)?

Tiek Spinoza ir Freud, be kita ko, dirbo kūno ir proto vienybę kartu su jų sąveika su gamta ir visuomenėje. Šioje lentelėje vaizduojamas psych-analizę Freud ir Spinoza mišrus modelis:



**A Causal Model Uniting Mind and Body**

Spinoza buvo pirmasis klausimas proto-and-kūno, t.y., fizinio ir nonphysical dvilypumas dominuoja žmonijos sampratą daugiau nei dvidešimt šimtmečių. Jis pripažinta, kad ten yra ne toks atskyrimas, bet iš dviejų skirtingų nuotaikų tą patį pasireiškimas. Pavyzdžiui, kai turite pakankamai fizinės energijos, tada jūsų protas registruoja jį kaip jaučiasi džiaugsmingas. Kiekvienas pakankamai suaugę, turi fizinius randus iš visų dalykų rūšių. Ji yra tas pats su proto.

Pirmiau diagramos, žmonijos su gamta, visuomene, ir savarankiškai sąveika pavaizduota viduje trikampis.

Žmonija ir gamta: Genetinė inžinerija parodė, kaip tai galima sumegzti genus iš vieno gyvūno į kitą ir ne tik gyvūnus. Taigi, ar žmonės tikrai, kad unikalūs? Ir net jei jie nėra, jie, kad ypatingas?

Kai vienas kalba apie žmonijos dažnai su polinkiu į atskirą žmogų iš gyvūnų poilsio. Tačiau iš tikrųjų ten ne toks atskyrimas, žmogus yra visiškai gamta ne

per karalystei. Žmonija nėra karūna ir paslėptas tikslas evoliuciją.

Pasak primatologijos, kuris sumontuotas vis labiau įtikinamas Institucijos įrodymų, kad ten tikrai nieko ypatingo ar unikalus apie žmogaus ne visi, kad beveik viskas, kas jums rūpi pavadinimas yra, iki tam tikro laipsnio ar kitą, atlieka kitų primatų; visa tai laipsnio klausimas. Ir taip, o ne atskiras kategorijas primatologists mieliau turėti perjungimo pilkos spalvos atspalvius į primatų pasaulyje ir pratęsti terminą homo kur kas platesnės gyventojų.

Pobūdis vyras: Žmogus neturi pobūdį, tačiau jis turi istoriją. Žmoguje padaras ir kūrėjas yra viena. Nors vyras vis dar nenustatyta gyvūnas, jis yra stipriausias iš visų gyvūnų.

Ką Nietzsche suprato, buvo, kad žmogus turi suprasti, kad gyvenimas yra neregamentuoja racionaliais principais. Gyvenimas yra pilnas žiaurumo neteisybės, netikrumo ir absurdo. Nėra absoliučių standartų gėrio ir blogio, kuris gali būti įrodyta žmogaus proto. Yra tik nuogas vyras gyvena vienas bedieviui ir absurdo pasaulyje. Šiuolaikinės pramonės, buržuazinė visuomenė padarė vyras nusmukęs ir silpni, nes ji padarė žmogui perviršinio plėtros racionalių fakultetų auka ne žmogaus valios ir instinktas sąskaita.

Užduotis yra iš naujo atrasti po visų glostantis spalvų ir make-up kraupus fiksuoto teksto Homo Pobūdis, o tai reiškia: jei norite išversti vyro atgal į gamtą; tapti kapitonas per daug tuščių ir pernelyg entuziastingų interpretacijų ir konotacijų, kurios iki šiol buvo scrawled ir dažytų per tą amžiną pagrindinio teksto homo natura. Norėdami jį apie tą žmogų nuo šiol stovėti prieš žmogų, nes jis dabar sukietėjęs mokslo disciplinos, stovi prieš kitokia gamta. Jis, tiesa, nieko, bet kūrinijos karūna: šalia jo stovėti daug kitų gyvūnų, visi panašaus vystymosi stadijose

Žmonija ir visuomenė: Kai vyras pasijuto apriboti per visuomenės sienos, visi jo instinktas turėjo būti suskaidytas į pakeičiami socialinių normų. Tačiau ne visi instinktas atidavė savo paklausą lengvai. Dvi labiausiai paplitusios iš visų yra: Pyktis ir dauginti. Žmogus kilęs aukščiausią malonumą nuo seksualinio įvykdymą, sako Freud, bet nesuvaržytos seksualumas įteka į psichinės energijos, reikalingos kūrybos ir intelektualinio gyvenimo individą. Vadinasi, ji buvo visuomenė, darbo per šeimos, kunigas, mokytojas ir policijos, kuris taiko taisykles ir riboja mūsų gyvūninę prigimtį, kuri, nes ji yra gyvūnų, reikalauja spaudai. Toks buvimas yra skausminga ir taip sukelia nerimą ir nepasitenkinimą. Bet civilizacijos taisyklių pažeidimas, taip pat suteikia mums kaltę. Bet koku atveju, mes kenčiame kančią ir skausmą. Civilizuotas gyvenimas tiesiog reiškia per daug skausmo žmonėms. Atrodė, už Freudo, kad kaina, kurią mes mokėti už civilizacijos yra neurozės. Žmogus turi rasti keletą dvasingas priemonės patenkinti instinktą. Pavyzdžiui, mūsų seksualinis pasitenkinimas yra leidžiama priemonėmis užsiima pvz, “Aistringas šokių”, kurie lydi jausmas ir vaizduotę mylėdamiesi lovoje, bet vertikaliai. Yra daug kitų “priimtinas priemonės” seksualinio pasitenkinimo, pavyzdžiui, seksualinės virtualios realybės, kaip už realiu tikrovės pakaitalas.

Žmonija ir sau: Mes esame ypač suinteresuoti tarp antropologijos ir psichologijos santykį. Iš antropologijos sunkumas yra kaip ištarti tai, ką Homo Sapiens yra dėl žmogaus apibrėžimą kaip subjekto laisvės pagrindu analizę. Tiksliau, jos pragmatiškas ženklą, antropologija siekia studijuoti, ką žmogus daro iš savęs. Taigi jos tyrimo karalystė bus būti nei moralė, metafizika, nei visuomenė, bet ką daro žmogus, – ar tai, ką jis gali ir turi padaryti save. Foucault pastebėjo, kad nors antropologija postuluoja vyras nei kaip homo natura nei kaip subjekto laisvės, o kaip jis yra skiriamas per jau veikiančias sintezė savo santykio su pasauliu, ty kaip pasaulio piliečio, jis/ji tada eina ant suprasti vidinio prasme dinamiką.



Gamta vyksta visoje begalinis serijos iš jo galimų nustatymų be išvežimo paskata; ir šių pokyčių seka yra ne savavališkai, tačiau taip griežtai ir nepakeičiama įstatymus. Nepriklausomai egzistuoja gamtos nebūtinai egzistuoja kaip ji yra. Gamtos santykis su žmonėmis yra neutralus, o Žmogaus santykis su gamta yra labai sudėtingas procesas ir dar nenustatyta. Apsvarstykite pavyzdžiui, gyvūnų karalystėje, visi tvariniai stengiasi valgyti, išgyventi ir daugintis. Tačiau, kai kalbama apie žmogų, jis klausia, ir beviltiškai ieško paslėpto tikslo “tarsi” gamta turi tikslą.

Toliau pateiktoje lentelėje pateikiamos pagrindinės instinktyvus diskus, sudarančių laukinių gyvūnų gyvenimą ir pagrindines asmeninius ir socialinius sprendimus, susijusius su žmonių gyvybes:

<b>Instinktyvus drives zvėrių gyvenimas</b>		<b>Sprendimus dėl žmonių gyvenimo</b>
Išgyventi		Gyventi, tai kaip?
Valgyti		Gyventi su, kam?
Atgaminti		Gyventi, ką?

Skiriami: Žmogaus turi rinktis, bet ne gyvūnų. Šis faktas, užfiksuotas menininkų, pavyzdžiui, Atsižvelgiant į Karo Memorialas, kurioje yra Londono Hyde Parke gyvūnų. Tai David Backhouse skulptūra vaizduoja visus gyvūnus, kurie buvo naudojami kariuomenės karo, nuo arklių ir mulų šunims, drambliai, kupranugariai, kanarėlės ir net švyti kirminai. Kodėl gi ne apraudoti prieš gyvūnus, taip pat?



*Spauskite ant paveikslėlio, norėdami jį padidinti. Gyvūnai, esanti karo: Jie neturėjo kito pasirinkimo*

### **Daugiau skaitiniai:**

Fernandez-Armesto F., *Humankind: A Brief History*, Oxford University Press, 2004.

Freud S., *Civilization and its Discontents*, trans. and ed., James Strachey, W.W. Norton, New York, 1961

Mulhauser G., *Mind out of Matter: Topics in the Physical Foundations of Consciousness and Cognition*, Kluwer Academic Publishers, 1998. An answer to the question: What I am? is given as: The self as a dynamic data structure implemented within a cognitive framework by a functional system.

Schrodinger E., *What Is Life? The Physical Aspect of the Living Cell and Mind and Matter*, Cambridge Univ. Press, 1992.

### **Kaip protas dirba: Nuspręsti imtis veiksmų**

Kas yra protas? Nesvarbu.

Kas yra materija? Nesvarbu!

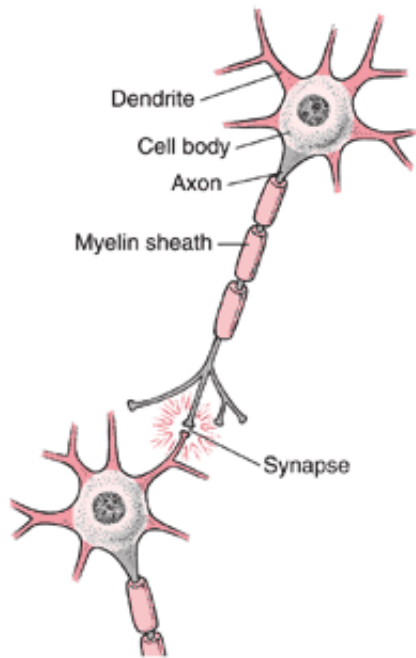
— *Homer*

Daug diskusijų virš proto ir materijos padengti daug žmogaus minčių istorijoje. Pagrindinis įdomi klausimas, iki Apšvietos amžiaus buvo, kaip ne fizinis (t.y., protas) sukelia fizinį (pvz., judesius)?

Elgsenos ir smegenų mokslai: Tai yra faktas, kad žmonija naudoti žalios informaciją, pavyzdžiui, spalvų, garsų ir tt, aplinkos siekiant elgtis tam tikru būdu. Kai energijos formų mes vadiname “dirgiklius” pažeisti mus mūsų atsakas prasideda. Sukurti vidinį kopiją informacijos, kuri yra tikrovės atspindys, tai daro. Tačiau šis atstovavimas yra ne iš “bus” nustatyti savo elgesį tarnyboje.

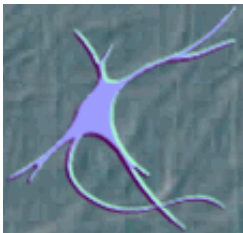
Pastaraisiais metais būta daugiau įdomių tyrimus statinio geometrija, t.y., smegenų anatomija, todėl svarbių Metodus prognozes. Tačiau vertinga pažanga smegenų/proto problema turėtų būti lyginamasis atrasti ryšius tarp fizinių dinaminių struktūrų generuoja smegenų veiklos ir psichikos/konceptualinių struktūrų. Tai apima subjektyvų laiką ir jos pokyčių psichopatologijos topologijos.

Smegenys sudaro milijardus nervinių ląstelių. Smegenų, atsakingo už minties ir atminties dalis sudaro daugiausia nervinių ląstelių ar neuronų. Kiekvienas neuronas sudaro trys dalys, dendritų (sąnaudų), mobilųjį kūną bei naudojimo axon (išėjimas), kaip parodyta žemiau:



*Neuronai yra atsakingi už minties ir atminties*

Į dendritų prisijungti prie kitų neuronų aksonų. Kai šie kiti neuronai yra stimuliuojami, kad dendritų perteikti signalą į mobilųjį kūno per sinapsės ar ryšį, kuris arba jaudina ar slopina neuronų su kitokio stiprumo kiekvienam sinapsės:



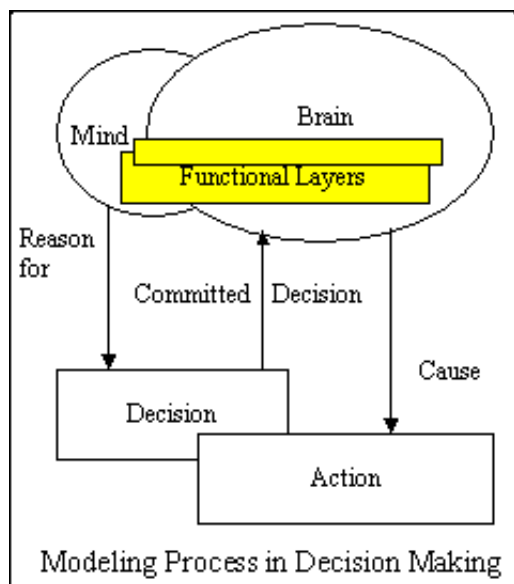
*Nuo synapse fotografiją*

Kai žadinimo pakankamai didesnė slopinimas, neuronas “gaisrai”. Tai siunčia signalą žemyn jos aksono, kuri, savo ruožtu, jaudina ar slopinančios kitų neuronų, ir galbūt sukelia raumenų judėti.

Mažiausiai trijų priežasčių, mes esame suinteresuoti, žinant, kaip mūsų protas veikia:

1. Geresni sprendimai priimami žinant mūsų proto mechanizmą.
2. Laimė ar nelaimė yra proto būsenos.
3. Geresnis supratimas apie proto gali sukelti nustatant naujus prioritetus, kas yra mokoma/išmoko.

Protas yra tai, ką jūsų smegenys daro sąmoningai, priminti dažnai naudojamas frazes, kaip antai: nekenkia!, proto spragą, ar proto savo verslą. Strateginis mąstymas procesas yra neuroninis tinklas procesas viduje mūsų smegenys per daug funkcinį sluoksnių. Tolesniame paveikslėlyje parodytas smegenų ir proto funkcijas:



Židinio taškas praktinio pagrindimo yra veiksmas, nes centru empiriniais argumentais yra stebėjimas. Suvokimo įplaukos arba "sprendimai" yra mintis, kuri paprastai kyla iš pasaulio poveikį mūsų protas per mūsų jutimo gebėjimus.

Sąmonė mąstymas yra savęs pažinimas, tai yra, žinant, ką žinote. Be to, tampa

sąmoningas procesas platina ką žinote visą savo smegenų per smegenų neuroninio tinklo šakų, t.y., grandinių minties. Skirtingai nei tik tarp dviejų tinklo mazgų (ką mes vadiname įsiminimo), prieinamumą, todėl plėsti ryšį, ką jūs žinote, per visas jūsų neuroniškuosius šakų daro informacija savo smegenis apdorojimas tiksli. Taigi, jūs turi atspindinti, puikus psichikos modelį realybe. Tačiau vienas turi būti atsargūs, kad kelias renkamės pamatyti pasaulis (t.y., modeliavimas) sukuria pasaulį mes matome.

Tai būtinybė integruoti savo pastabas, savo patirtimi ir savo žinias į psichikos modelį. Jūsų pareiga yra, ar modelis yra teisingas ar klaidingas, ar tai reiškia realybę racionaliai. Deja, tai gali būti patraukti maišą sąvokų išplėšė atsitiktinai, kurio šaltiniai, galiojimas, kontekstas ir pasekmės jūs nežinote, sąvokų, kurios dažniau nei ne, jūs nukris kaip karšta bulve, jeigu jūs žinojo.

Žmones iš esmės yra elektrochemiškai varomas membrana procesus. Mes imtis oksidantas, o kuro, mes pakeisti jo formą, viskas juda per membraną, o mes deguonimi mūsų kraują – tai, kaip gamta veikia.

Neuroniniai jungtys, rodomas kaip funkcinių sluoksnių pirmiau paveikslėlyje, yra suformuota smegenyse labai ankstyvaisiais laikais kuriami ir ne pirmas jie pateikia nesubrendusios modelio laidų, kad tik labai apytiksliai suaugusiųjų tikslumą. Tam, kad suaugusiųjų modelis jungtys forma, nervų funkcija yra būtina. Suaugusiųjų smegenų sudaro apie 1 trilijonų ( $10^{12}$ ) -nervų ląstelių, iš kurių kiekvienas prijungtas prie bent 20.000 kitas ląsteles. Galimų kombinacijų yra didesnė nei molekulių žinomą visatos skaičius. Kiekvienas neuronas daro labai stereotipinis rinkinį ryšius su konkrečių partnerių neuronų. Skirtingai nuo bendro tikėjimo, kad mūsų protas dirba kaip kompiuteris, naudinga analogija galvoti apie nervinių ląstelių, taip, o kaip telefono sistema. Mūsų smegenys dirba cheminių ir elektrinių signalų mišinį siųsti ir priimti skambučius per smegenis. Kiekvienas nervų ląstelių siunčia ilgas procesas, An axon-kaip

telefonas line–prisijungti save kitų ląstelių, kurios gali būti įsikūrusi šimtus mylių ekvivalentą toli. Smegenys yra gerokai daugiau nei 1000 trilijonų jungčių.

Mokymasis gali būti apibrėžta kaip: iš prijungimo mazgų procese per savo neuroninio tinklo smegenų. Protas yra tarsi skrandyje. Tai ne kiek jūs įtraukėte į jį, bet kiek ji virškina. Žinios yra vienintelė priemonė, gamybos, kad netaikomos mažėjančios gražos. Per smegenų ryšio plėtrai (t.y., švietimo), visi šie ryšiai turi būti suformuota iš įbrėžimams nervinių ląstelių gaminami skirtingose vietose smegenų išgyvena daug eilės ląstelių dalijimasis. Tada kiekviena ląstelė turi sukurti iš savo ilgą procesą siekiant atitinkamų tikslinių neuronų.

Šis procesas yra labai panašus apjuostame telefono linijas iš vieno miesto į kitą, tarp Niujorko ir Filadelfijos, pavyzdžiui. Pirma, magistralinėse linijose tarp dviejų miestų, turi būti nustatytos. Tada, telefonai at konkrečius adresus kiekvienoje miesto reikia prijungti taip, kad, kai konkretus telefono numeris rinktų, tik tai, kad telefonas skamba, o ne neteisingai numerius.

Smegenys pirmasis dalyje nustatytos pagrindinę sistemą grandynai–o, pavyzdžiui, liemens linijas pagal griežtus grandinių schemas nustato genetinių brėžinius. Tada ilgai, kol suaugusiųjų tiksliai grandinės yra suformuota, “jungiklis” yra įjungtas: smegenų funkcija pati baigia laidų procesą veikia bandymų modeliams ant grandinių, taip pasirinkdami teisingą jungtis ir pašalinti klaidas. Naudojant telefono analogiją, tai yra taip, jei kai kamieno linijos suverti tarp dviejų miestų, pirmasis rinkinys telefono skambučius būti priežastis daugelyje telefonų žiedas, nes daug jungčių, įskaitant teisingų tie, kurie susiformavo iš pradžių. Tada, iš klaidų taisymo procesas vyksta, kuriame paskambinę jis pašalina neteisingus sujungimus ir stiprina teisingus tie.

Specialūs anksti tipų ląstelių smegenyse vietą šios molekulės konkrečių derinių ir vietas, ir jie pajuto molekules augantys aksonų galiukų “pioneer” neuronų,

kaip jie sukasi iš pirmųjų jungtis. Kartą šitos ankstyvosios jungtys yra suformuota, nervų funkcija prasideda ir neuronai signalo viena su kita siuntimo cheminių-elektros signalus per jų tolimojo ryšio. Pačiame paskambinę procesą, dažną ryšį stiprina juos su nauda specialių nervų augimo faktorių ir kitų signalinių molekulių. Netinkamas naudojimas blogas jungtys sukelia jų pašalinimo. Būtent šiame antrojo etapo laidų, kur patirtis pasaulyje gali turėti didelę įtaką atrankos ir priežiūros jungčių.

Šis pastebėjimas sudaro pagrindą klasikinis modelis kritiniu laikotarpiu smegenų vystymuisi pagrindas. Nes skirtingi smegenų dalys bręsta skirtingu greičiu ir laiką, neurologai tikiu, kad yra skirtingų kritinių laikotarpių įvairių funkcijų. Uždavinys ateityje yra sužinoti, ką tie laikotarpiai, kalbant apie konkretų plėtos smegenų grandines, pavyzdžiui, kalbų įsigijimo arba svarstymą.

Pradinis veikla-nepriklausomas žingsnis, kurioje pagrindinę struktūrą jungčių yra sukonstruotas griežtai pagal genetinės brėžinius, o po to pakopą, kuriems smegenų funkcija parenka ir valo iš galimų jungčių asortimentą. Šis antrasis etapas yra ilgesnis laikotarpis, kad patirtis gali smarkiai paveikti svarbius duomenis apie smegenų schema.

Yra tiesiog nėra pakankamai genai sudaro neįtikėtina tikslumo ryšio metu suaugusiųjų smegenys (virš 1,000 trilijonų ryšius). Elegantiškas sprendimas yra “kieta viela” kamieno linijos su konkrečių molekulių orientavimo įkalčiais, bet tada apversti jungiklį į “on” anksti ir tegul nervų funkcija padaryti galutinius sprendimus. Ir tai lankstumas galutinio sprendimų priėmimo, galų gale, yra tai, kas leidžia mums pritaikyti mūsų aplinkai. Pavyzdžiui, smegenys neturi žinoti, jei ji ketina turėti mokytis anglų, ispanų, japonų ar po gimimo. Elegantiškas sprendimas laidų problema yra nustatyti esminį pagrindą kalbų schema naudojant griežtus molekulinis mechanizmus ir tada formuoti iš detales,



priklausomai nuo konkrečių patirtimi po gimimo. Be šio puikaus lankstumo, mes negalėjome sužinoti ar prisiminti arba pritaikyti mūsų aplinkai, trumpai tariant, tas savybes, kurios daro mus unikaliai žmogus.

Ne daug naudingos teorija buvo sukurta siekiant paaiškinti, kaip “priežastis sprendimu” ir “priežastis akcijoje” yra tarpusavyje susiję. Pirminė priežastis, dėl šios žinių stokos yra tai, kad priežastis, dėl sprendimo yra traktuojama kaip įvairiapusės ir turtingas konstruktas, o priežastis veiksmų yra išorinis pasireiškimas, kuriam taikomas aiškinant.

Rūšiavimas procesas atmintis: Kategorizavimas yra pažinimo procesas, kurio metu atskiri subjektai būtų traktuojami kaip lygiaverčiai. Jis leidžia mums suprasti ir daryti prognozes apie objektus ir įvykius mūsų pasaulyje. Skirstymas į kategorijas procesas grindžiamas kriterijus sugrupuoti subjektams toje pačioje kategorijoje. Šie kriterijai apima suvokimo ar struktūrinio panašumo, ir jų elementų, kurie suteikia vientisumą apie subjektų, kurie priklauso jų commonalties.

Objektų ir sąvokų skirstymas palengvinti bendrą tikslą ir tarnauti panašią funkciją. Kaip mes gilinti mūsų supratimą apie išorinį pasaulį, koncepcijų atstovavimą ir objektai pakeitimus. Todėl skirstymas procesas yra glaudžiai susijęs su mūsų naujais kriterijais ir kontekstą, kuriame subjektai turėti įtakos jos yra klasifikuojamos.

Įsivyravus modelis: Protas išlaiko mąstymo procesą iš išorinio pasaulio modelio ribotos trukmės, nebent nauja mintis pakeičia jį. Pavyzdžiui, kai kas nors kalbėti su jumis, jo/jos balso echos savo mintis, kol jūs jį pakeisti nauju minties. Akivaizdu, kad protas išlaiko viziją sekundės. Tai sudaro tai, kad kai filmuotos mirksi progresinių vaizdų seką, o ne protą matydamas iš vaizdų serijos mirksėti, jis mato judesio iliuziją.

Motyvacija priimant sprendimus: Protas paprastai nenori skirti energijos sprendimų, kurių vertė jis nėra įsitikinęs. Neiškakytas ir net sąmonės klausimai “kas tai yra gera?” ir “aš galėsiu tai padaryti?” dažnai gali ardyti mūsų pastangas išsiveržti į sprendimą.

Informacija palyginti žinių: Informacija yra prekė, gali susidaryti žinias. Žinios informacija, gaminamas savarankiškai. Informacija turi prasmę, kuri gali būti aiškinamas atsižvelgiant į žinias tik. Tikslinga veikimas pagrįstas, o ne informacijos, bet žinių. Yra dviejų tipų žinių: Žinant, kad ir žino, kaip tai padaryti. Mes visi žinome, kad  $12 \times 12 = 144$ . “Žinant, kaip” yra svarbesnis, nes jis fiksuoja “žinių apie”, o ne “žinių”, kuris priklauso į atmintį. “Žinant, kaip” reikalauja sistemingus tyrimus ir svarstymus, sprendimą, pasiūlymas, bandymai, ir jos sujungimą su kai kurių kitų atitinkamų formų know-how. “Žinant, kaip” yra pagrindinis šaltinis strateginio pranašumo per organizacinių sistemų įmonė. Tiesiog žinant, kaip to nepakanka, nes ten gali būti ir kitų būdų pasiekti tą patį tikslą. Pavyzdžiui, “Nissan” gamyklose Japonijoje, Meksikoje ir US naudoja skirtingus mišinius technologijų ir darbo sukurti pačius automobilius su beveik panašiai bendrą produktyvumą.

Žinių bazės, kuri yra faktų ir taisyklių (pavyzdžiui, jei-tada-kitur), gautos iš patirties ir saugomi mūsų atmintyje rinkinys. Žinios yra ne kiek jums įsipareigojo atmintį. Tai, kad galėtų atskirti ką žinau ir ką ne. Tai teisingas ryšys iš smegenų neuroninių tinklų ir koks platus šie tinklai yra.

Kaip mes amžiaus, mes naudojame įvairius dalių atminties užduotis smegenis. Naujausi tyrimai parodė, kad vyresnio amžiaus žmonėms naudotis savo priekinę žievės paprastiems trumpalaikės atminties užduotis. Jaunesni žmonės naudoja tą plotą sudėtingų trumpalaikės atminties užduotis. Vyresnio amžiaus žmonės taip pat įjungti abu pusrutulius erdvinės atminties; jaunesni žmonės naudokite kairįjį pusrutulį.

Išvada yra neuroninio tinklo mūsų smegenys, kad analizuoja turimus duomenis ir faktus bei taisykles saugomus žinių bazę smegenų dalis.

Supratimas yra integruota protas, kad galėtų apimti atitinkamas funkcinės zonas visoje smegenų neuronų tinklo ryšį. Kas tai iš tiesų, kad suteikia mums elegancija jausmas suprasti? Tai įvairių dalių, jų simetrijos, jų laimingą balanso harmoniją; vienu žodžiu visa tai, kad pristato tvarką, visi, kad suteikia vienybę, kuri leidžia mums pamatyti aiškiai ir suvokti iš karto abu ansamblių ir detales.

Ne jutimo patirtis sudaro beveik visi kontekste gautai informacijai sąmonės. Jie sąlygoja daugelį aspektų sąmoningo pažinimo įskaitant savanorišką paiešką, suvokimas, stebėsenos, problemų sprendimo, emocijų ir vertinimą, o tai reiškia pripažinimą. Daugelis savotiški aspektai ne jutimo kokybinio kontekste, kad pralenkti yra “nulemta” kurį dėmesio akto, yra paaiškinta kaip adaptacijos formuoja pažinimo funkcijų jie tarnauja. Svarbiausia ne jutimo patirtis yra darna arba “teisingumas”. Teisingumas reiškia laipsnius kontekste tinka tarp turinio ir sąmonę, ir tarp sąmoningų ir ne sąmoningas procesus. Teisingumas (ne pažinimas) yra jausmas-of-žinodamas numanomą pažinimo. Iš teisingumas patirtis rodo, kad neuroniniai mechanizmai “apskaičiuoti” signalai pasaulinius dinamiką neuronų tinklą.

Supratimas yra gebėjimas įprasminti. Kitaip tariant, supratimas yra įmanoma tik pakeitus prasme tikintis kurią ji sudaro tarpusavio ryšį konkrečiam ir ribotos neuroninių tinklų. Tarpusavio ryšiams išmetimo pati išradingas baigtinių minties vadinamas supratimas. Tai reiškia, kad, jei jis trunka žodžių daug ką pasakyti, ką jūs turite galvoje, kad tai daugiau pagalvojau.

Nuoseklus strateginis mąstymas yra procesas, kuris neleidžia jums eiti į jūsų minties tema ribos. Tai dėmesio procesas turėtų būti mokoma nuo ankstyvo ugdymo. Pavyzdžiui, klasėje mokinys gali būti paprašyta kalbėti už penkių

minučių apie jo/jos dėdė, kai jis/ji išeina iš ribų ir pasakoja apie dėdės kaimynas per ilgai klasės bus šaukti: “jūs esate iš focus”.

Dėmesys vieno dalyko-at-a-metu prefrontalinę žievės ir kitų pagrindinių sričių smegenų rankena užduotis, pavyzdžiui, naršyklę. Kai darai du dalykus, tie smegenų dalys pakartotinai pereiti nuo vienos užduoties prie kitos. Todėl tai geriau padaryti vieną dalyką vienu metu, o ne trijų dalykų vienu metu. Priešingu atveju, jūsų prarastą laiką, kai juda iš vienos užduoties prie kitos dar labiau padidėja su problema sudėtingumo. Nuo aktyvuoti taisyklės kiekvienai užduočiai trunka kelias dešimtąsias sekundės, todėl daugiafunkcines, galų gale, užima daugiau laiko, nei tai daro vieną dalyką vienu metu.

Kodėl mums reikia analizuoti? Turime analizę, nes mūsų protas galvoti apie tam tikrose konkrečiose būdais, vieną dalyką vienu metu. Tada, po analizės procesą, mes sintetinti kas priklauso kartu pamatyti visą ar išspręsti problemą. Yra įvairių nuotaikų žinių, kaip antai: simbolinis žinių, deklaratyvaus žinių, atstovavimo ir procesinės žinių. Pavyzdžiui, simbolinis žinių reikia kuriant matematinę ir statistinę mąstymas.

Patirtis ir jausmai yra iš prigimties sąmoningas valstybės. Yra kažkas tai tarsi jausti skausmą, turėti niežulys, patirti ryškiai raudona. Filosofai vadiname sąmonės rūšiuoti “fenomenalus sąmonė.” Nors fenomenalus sąmonė atrodo gana primitivus dalykas, kažkas labiau paplitęs gamtoje, nei aukštesnio tvarkai ar atspindinčia sąmonės, tai yra labai painus.

Kodėl žmonės skiriasi? Mes visi esame skirtingi, nes mes visi turime skirtingą istoriją. Mintys ir emocijos mums tęstinumo jausmą, mūsų tapatybę, sukurti savo sąmoningą patys, mūsų asmenybės, kuri nėra “lokalizuota” komponentai smegenų, bet yra organizmo gyvavimo istoriją funkcija, sukauptas patirties, prisiminimų visuma saugomi, prisiminė, analizavo, modifikuoti ir saugomi

fizinės konfigūracijos tinklo-ryšiu į smegenis.

Patirtis apima visų klaidų mes anksčiau pateiktą kolekciją. Neseniai, vadybininkas buvo paklausta, ar jis ketina atleisti darbuotoją, kuris padarė klaidą, kad įmonei atsieis \$600,000. Ne, direktorius atsakė: “Aš tiesiog praleido \$600,000 mokymas jį. Kodėl aš noriu ką nors samdyti savo patirtį.”

Šaknys sprendimų priėmimo: Vakarai gimė prieš 500 metų, kai Europa įveikė be centralizuoto valdymo Romos Katalikų Bažnyčios. Savęs ir sąmonė turi įvairių perspektyvų, įskaitant, Psichologija, Sociologija, Filosofija, Neurologijos, Kognityvinė mokslo ir Ziniasklaidos studijų, ir tt. Aktyvias temas svarbios sprendimų priėmimo šiose srityse:

- Kur mes atėjo iš: Savivaldos ir sąmonės anksto žmogiškųjų rūšių. Ar žmonės tikrai unikalūs? ir per visą žmonijos istoriją yra kažkas ypatingo apie šiuolaikinės savivaldos ir sąmonės?
- Kur dabar mes turime: Žmonės kaip biologiniai žvėrys ir pažinimo būtybių – smegenų ir proto, kaip biologinių ir pažinimo sistemų pagrindinių savarankiškai ir sąmonę.
- Kur dabar mes turime: Žmonės kaip socialinių būtybių – Socialiniai pagrindimą savęs ir sąmonės, įskaitant tai, kaip savarankiškai ir sąmonė atsiranda akis į akį sąveikos per vystymosi eigoje ir kaip visuomenės tikėjimo sistemų poveikį ir dažnai sutrikdo savęs ir sąmonę asmenų.
- Kur mes galime eiti: Kur žmonės tikriausiai eiti į ateitį, taip pat, kaip žmogaus sielos ir sąmonės gali būti keičiamas, sąveikaudamas su kompiuteriais ir susijusių elektroninių laikmenų.

Suvokimas spalvos, garsai ir jų fizinę realybę: Mes matome spalvas tikslu ir matymo akto dalis to, ką vėliau Wittgensteinas vadinamas kalbos žaidimas. Pavyzdžiui, geras obuolių yra valgoma spalva, todėl ji yra neteisinga sumažinti

spalvų bangų, nes jų paskirtis yra daug platesnė. Tas pats pasakytina apie garsų ir radijo bangomis; lokio urgzti tikrai nėra airwaves platesniame kontekste pavojus. Kadangi jie tarnauja funkcinę paskirtį, protingas vaizdai negali būti sumažintas iki izoliuotų moksliniais faktais, bet egzistuoja patys savaime, kaip pirminių. Jų suvokimas paprastai teisingas, nes evoliucijos, ar mes manome, spalvas, kaip bangos ilgių, fotonų teigiama energija. Smegenų suvokiama vaizdas ir garsas yra konstruktas sudėti pagal tai, ką mes “tikėtis”, kad pamatyti ar išgirsti.

Sprendžia tarp modeliai: Tarkime, jūs nuspręsite naudoti modelį konkrečiam procesui už konkrečius sprendimus apie savo gyvenimą ir kitų asmenų, kurie gali būti paveikti, tiesiogiai ar netiesiogiai, savo sprendimus, tai yra galutinis priežastis, kodėl mes turime modelius? Mes sukurti keletą modelių de novo iš mūsų pačių patirties, bet dauguma mes sužinome iš išorinių šaltinių, įskaitant formalųjį švietimą.

Dabar, galvoju, viena yra pateikta su dviem matyt konkuruojančių modelių procesą. Vienas iš jų (A) turi daugiau objektyvių įrodymų dėl jo galiojimą mokliškai kontroliuojamų tyrimų forma, gebėjimas būti matematiškai patvirtino, patikimumas istoriniai dokumentai, patvirtinimas ekspertų šioje srityje, ir kt. Kitas (B), yra nepatikrinta ir galbūt untestable būti testatorius, ir patvirtino žmonėms su mažiau įspūdingas genealogija. Tačiau, remiantis savo ribotos patirties, taikant B modelio tais atvejais, kai dvi skirtingos jų rekomendacijas gamina geresnį rezultatą.

### **Daugiau skaitiniai:**

Chalmers D., *The Conscious Mind: In Search of a Fundamental Theory*, Oxford University Press, 1996.

Dauer F., *Critical Thinking: An Introduction to Reasoning*, Oxford University

Press, 1989.

Evans J., and D. Over, Rationality and Reasoning, Hove, Psychology Press, 1996.

Gardenfors P., Conceptual Spaces: The Geometry of Thought, MIT Press, 1999.

Guttenplan S., Mind's Landscape: An Introduction to the Philosophy of Mind, Blackwell Pub., London, 2000.

Garnham A., and J. Oakhill, Thinking and Reasoning, Blackwell, 1994.

Harman G., Change in View: Principles of Reasoning, MIT Press, 1986.

Manktelow K., Reasoning and Thinking, Psychology Press, UK, 1999.

Nancy J-L., The Gravity of Thought, Humanities Press, N.J., 1997.

Rips L., The Psychology of Proof: Deductive Reasoning in Human Thinking, MIT Press, 1994.

Schum D., The Evidential Foundations of Probabilistic Reasoning, Wiley, 1994.

Turner R., Adaptive Reasoning for Real-world Problems: A Schema-based Approach, Lawrence Erlbaum Associates, Northvale, NJ, 1994.

### **Kaip atskirti tarp gandas, tikėjimo, pažiūrų, ir faktų**

Kaip būtinybė žmogaus racionalus strateginis mąstymas vystėsi susidoroti su jo/jos aplinkoje. Racionalus strateginis mąstymas, ką vadiname motyvai yra dar vienas būdas padaryti pasaulį apskaičiuojamas, nuspėjamas ir lengviau valdomas už utilitarizmo tikslais. Statant tikrovės modelį, faktinė informacija, todėl reikia inicijuoti bet kokį racionalų strateginį mąstymą samprotavimo forma. Tačiau mes neturėtume painioti faktus su įsitikinimų, nuomonių, ar gandų. Toliau pateiktoje lentelėje padeda paaiškinti skirtumus:

### **Gandas, tikėjimo, nuomonė ir faktas**

	<b>Gandas</b>	<b>Tikėjimas</b>	<b>Nuomonė</b>	<b>Faktas</b>
<b>Vienas sako sau</b>	Man reikia jį naudoti	Tai yra tiesa. Aš esu teisus	Tai mano nuomone	Tai yra faktas

	vistiek			
<b>Vienas sako kitiems</b>	Tai gali būti tiesa. Tu žinai!	Jūs klystate	Tai yra tavo	

## Galiu paaiškinti jums

Įsitikinimai yra apibrėžiamas kaip kažkieno savo supratimą. Be tikėjimo, “Aš esu” visada teisingas ir “jūs” yra neteisingas. Nėra nieko, kad gali būti padaryta įtikinti asmenį, kad tai, kas, jų nuomone, yra negerai.

Atsižvelgiant į tikėjimo Henri Poincar sakė: “Abejoju viską arba tikėti viskuo. Tai yra du vienodai patogūs strategijas arba mes atsisakyti reikia galvoti.”

Manydami, reiškia ne nori žinoti, kas yra faktas. Žmonės labiausiai linkę tikėti tuo, ką jie bent suprasti. Todėl jūs greičiau gali turėti protą atidarytas stebuklas nei vieną uždara tikėjimu. Didžiausias nenormalumas proto yra kažkuo tikėti, nes vienas nori, kad ji būtų tiek.

Religija yra plačiausiai diskutuojama ir jau susitarta reiškinys žmonijos istorijoje. Žmonijos istorija yra pripildyta nerimą norminių perspektyvos atsispindi, pavyzdžiui, inquisition, raganų medžioklė, įskundimo ir smegenų plovimo metodai. Į “Sakralinės įsitikinimai” yra ne tik religijos, bet ir per ideologijų, ir net galėtų apimti mokslą. Panašiu būdu, kad Thomas Kuhnas pastebėjo, kad mokslininkai bando “sutaupyti teoriją.” Pavyzdžiui, Freud gydymas yra smegenų plovimo natūra terapeutas, kur pacientas yra įtaigus nuotaikos ir visiškai religiškai tikėti ką terapeutas daro jį/ją ir kaltinti save/save visais atvejais. Religijos, psichoanalizės ar žiniasklaidos panaudojimas, kaip priemonių, kuriomis žmonės padėjo prisitaikyti prie žeminančią socialinę tvarką be ginčijo jį pakeisti, iš esmės yra žmogaus išdavystė.



Yra tai didžiulis gremėzdiškas pagreitį nuo Šaltasis karas laikų, kur mąstymas vis dar vertiname. Nieko yra taip tvirtai tikima, kaip tas, kuris yra bent žinomas. Pavyzdžiui, daugelis žmonių netiki oficialaus atstovo iš vyriausybės, tačiau jie pasitiki “neatpažinta šaltinis”. Esmė yra tai, kad nėra jokio klubo pasaulis ir nėra tiesus pasaulis. Yra pasaulis, matote, kurios yra žmonių jį, kad tiki įvairių dalykų įvairovė. Visi tiki kažkuo ir visiems, remiantis tuo, kad jie kažkuo tikėti, naudoja, kad kažkas remti savo egzistavimą.

Nieko nėra paprasčiau, nei savęs apgaule. Už ką kiekvienas žmogus nori, kad jis taip pat mano, kad būtų tiesa.

Kas tiki į kažką turės vis ilgalaikį gyvybės. Kultūros istorija yra šiukšlinas su išmesti tikėjimo modelių. Tačiau tai nereiškia, kad kažkas, kas nesuprato, kas vyksta išrado modelį, nei neturėjo naudingumas ar praktinę vertę. Pagrindinė idėja buvo kultūrinės vertybes joki klaidingą modelį. Iš tikėjimo melagingumas nebūtinai yra prieštaravimų dėl tikėjimo. Kyla klausimas, kiek tai gyvenimo skatinimas ir gyvenimo stiprinimo tikinčiajam? Pavyzdžiui, pasiekti laimę kitame pasaulyje mums reikia tik tikėti kažką, o užtikrinti, kad šiame pasaulyje mes turime priimti gerus sprendimus.

Natūralus teisė leidžia asmenį daryti kitiems nieko, kad nėra savaimė sumenkinti kas jiems, kol jie nenori priimti jį – tokius dalykus kaip tik bendraujant savo mintis jiems pasakoti ar perspektyvus jiems ką nors, ar tai, ką jis sako, yra tikras ir nuoširdus ar netiesa ir nenuoširdus; nes ji yra visiškai iki jų, ar jie nori tikėti jam ar ne. Kaip stoikų filosofija moko: Tai yra už mūsų kontrolės ar kiti pasirinkti ir mus įžeidi arba įžeisti mus tam tikru būdu, tačiau ji yra visada mūsų kontrolės, ar mes renkamės būti įžeistas ar įžeidė. Jei norime išlikti eudaimon ir rami, tai būtų protinga negali būti lengvai įžeidė ar įžeidė.

Nuomonės (arba jausmai) yra šiek tiek mažiau ekstremalus nei įsitikinimų,

tačiau jie yra dogmatiškas. Nuomonė reiškia, kad asmuo turi tam tikrą nuomonę, kad, jų manymu, yra teisinga. Be to, jie žino, kad kiti turi teisę į savo nuomonę. Žmonės gerbti kitų nuomonę ir, savo ruožtu tikisi, kad tas pats. Formuojant savo nuomonę, empiriniai stebėjimai, kurie akivaizdžiai stipriai paveikė požiūrį ir suvokimą. Tačiau nuomonės, kad yra gerai išsiskirti turėtų augti ir pakeisti, kaip sveiko medžio. Faktas yra vienintelis mokomasis medžiaga, kuri gali būti pateikta visiškai ne dogmatiniu būdu. Kiekvienas žmogus turi teisę į jo/jos pačios nuomonę, bet niekas turi teisę klysti jo/jos faktus.

Nuomonėse asmeninių interesų kaip kiekvienas turi. Visuomenės nuomonė dažnai yra religijos rūšiuoti, su dauguma, kaip jos pranašas. Be to, pranašas turi trumpą atmintį ir nenumato nuoseklius nuomonę per tam tikrą laiką.

Nuomonė, teisinga ar neteisinga niekada negali būti nusikaltimą, nei pati pareiga. Tai gali būti klaidingai, įtraukti absurdas, arba būti prieštaravimas. Tai tiesa ar tai klaida, bet jis niekada negali būti nusikaltimas, ar dorybė.

Gandai ir paskalos yra dar silpnesnė nei nuomone. Dabar klausimas, kas tiki jų? Pavyzdžiui, gandai ir apkalbos apie asmenį yra tie, kai išgirsite, kas jums patinka, apie ką nors jums nereikia. Čia yra pavyzdys jums gali būti susipažinę su: Kodėl nėra Nobelio premijos matematikos? Jis yra daugelio nuomonė, kad Alfred Nobel sugauti savo žmoną į meilės situaciją Mittag-Leffler, Priekinės Švedijos matematikas tuo metu. Todėl, Nobelio bijojau, kad jei jis buvo įsteigti matematikos prizą, pirmieji gauti būtų M-L istorija tęsiasi, nesvarbu, kaip dažnai vienas pakartoja paprastą faktą, kad Nobelio nebuvo vedęs.

Įdomu, kiek daugiau palūkanų gali būti sukeliama dėl apkalbų, tikėjimo, ir nuomonės mišinio nei faktais.

Suprasti skirtumą tarp jausmų ir strateginio mąstymo skirtumą, atidžiai apsvarstyti tokią tikrą pareiškimą: Tas, kuris galvoja, pats laimingiausias vyras tikrai yra taip; bet tas, kuris galvoja, pats išmintingiausias paprastai yra didžiausias kvailys. Dauguma žmonių neturi prašyti faktus, sudarančius jų sprendimus. Jie mieliau turėti vieną gerą, Soul patenkinančios emocijų nei tuzinas faktais. Tai nereiškia, kad jums nereikėtų jaustis nieko. Pastebėsite, kad jūsų jausmus. Bet nemanau, kad su jais.

Faktai yra kitoks, nei įsitikinimų, gandų ir nuomonių. Faktai yra sprendimų pagrindas. Faktas yra kažkas, kad yra teisinga ir galima įrodyti, kad būtų tiesa, remiantis įrodymais ir loginių argumentų. Faktas gali būti naudojamas įtikinti save, savo draugus ir savo priešų. Faktai visada gali keistis. Duomenų tampa informacija, kai ji tampa svarbi Jūsų sprendimų problemos. Informacija tampa tai, kai duomenys gali ją paremti. Faktas tampa žinias, kai jis naudojamas sėkmingo struktūrinio sprendimų priėmimo procesą. Tačiau faktas tampa nuomonę, jei ji leidžia skirtingai interpretuoti, t.y. skirtingų perspektyvų. Atkreipkite dėmesį, kad tai, kas atsitiko praeityje yra faktas, o ne tiesa. Tiesa yra tai, ką mes galvojame apie tai, kas įvyko (t.y., modelis).

Mokslas ir religija yra labai skirtingos. Religija prašo mums tikėti, be jokios abejonės, net (arba ypač) į kietąjį įrodymų. Iš tiesų, tai yra būtina, turintys tikėjimą. Mokslas prašo mus imtis nieko apie tikėjimą, būti atsargūs mūsų polinkis saviapgaulės, atmesti mažai tikėtinais įrodymais. Mokslas mano gylio nuo bet sveikas skepticizmas svarbiausias funkciją. Viena iš jo sėkmės priežasčių yra tai, kad mokslas turi įmontuotą, klaidų taisymo mašinos savo širdyje.

Sužinokite, kaip kreiptis informacijos ir kritiškai diskriminuoti principingos kelią tarp įsitikinimų, nuomonių ir faktų. Kritinis mąstymas yra pagaminti reikia gerai pagrįstą tikrovės reprezentacijos savo modeliavimo proceso. Analitinis mąstymas reikalauja aiškumo, nuoseklumo, įrodymus, ir visų pirma,

eilės, orientuota mąstymo.

Pavyzdžiai įsitikinimų, nuomonės ir faktų galima rasti religijų, ekonomika ir ekonofizikos, atitinkamai.

Vadybos mokslo yra pastatytas su faktais, nes namas yra su akmenimis. Tačiau faktų rinkimas yra ne daugiau naudingos mokslas vadovu, nei akmenų krūvos yra namas. Kad būtų galima įvykdyti bendravimo, sprendimo, ir įtikinėjimo žinių esmę, jūsų modelis turi apimti, be kita ko:

- Ji turi paaiškinti interesų reiškinius – o tai reiškia, jūs turite būti suteikta galimybė gauti ar sukurti reiškinius per modelis.
- Ji turi numatyti ateities reiškinius.
- Jūs turite padaryti gerą atvejį atmetant alternatyvius paaiškinimus.

Pavyzdžiui, tam, kad paneigti alternatyvius paaiškinimus, pirmiausia turite žinoti, ką jūsų klientas būtų galvoti kaip patikimomis paaiškinimus (modeliai). Tai reiškia, kad jūs turite gauti “subjektyvus” su savo klientais ir skatinti juos pateikti savo geriausią fotografiją priežastinių paaiškinimų prieš jums sukurti savo modelį. Ir tai reiškia, kad jūs taip pat turite galvoti labai sunku apie tai, kas žiauriai kritikas savo modelį pasakysiu – kas alternatyva paaiškinimai jie galėtų naudotis diskredituoti jūsų pastangas.

Jūs balas didelis, jei jūsų modelis paaiškina, o dar dramatiškai, jei jis prognozuoja, kažkas, kad jų formuluotės nėra. Taip pat balas didelis, jei su kuo giliau suprasti teikiamos savo modelį, paaiškėja, kad jų paaiškinimas neveikia.

Sąmonė ir mintys: Priešingai filosofinės tradicijos, šiuolaikinės teoretikai proto dažnai nuvertinama sąmonės svarbą. Vietoj to, jie sudarė omenyje kalbant apie tokius reiškinius kaip mechanizmų, polinkius, gebėjimus ir net aplinkos

apsaugos funkcijas. Vienas iš daugelio įkvėpimo šią tendenciją yra tai, kad konkrečių psichikos reiškinių įvairovė, kaip ieškoti, lyginti, supratimo ir skaitymo dalyvauja. Šie atvejai gali būti pavyzdžiu bet nagrinėjamų reiškinių be jokių tikros rūšies vis dėlto sąmoningas valstybės; sąmonė gali būti svarbesnis aspektas proto nei turėtų. Norint suprasti sąmonę vienas būtų naudinga plėtoti daugiau eklektiškas intelektualines stilių. Sąmonė yra, kaip siūlo beveik visiems, išskyrus mažinimo šalininkų, tikrai paslaptingas koncepciją. Jos studijų ir skrodimo nuopelnai tarpdisciplininiu požiūriu. Garbanojimo šį daugiafunkciniam vėliava teigiamai išplėtė diskusiją ir neurologai, psichiatrai, matematikai, ir tt., persikėlė į proto arenoje filosofija, pirmiausia atsargiai ir dabar su daugiau galingas balsas.

Nustatyti, ką mes vadiname sąmone yra pirmas žingsnis ir tarp sąmonės ir kitu protinę veiklą, pvz, suvokimo, atminties, vykdomosios veikimo ir tt., nurodo, yra logiškas žingsnis. Žinios turi keturis būtinas sąlygas: turi būti pagrįsta, ji turi būti teisinga, ji turi būti tikėtina, ir jis turi atmesti kontrargumentus pavyzdžiai

Išvados: Mintys bandant rasti modelį, t.y., apibūdinti pažįstamų objektų, veikiančio pagal pažįstamų būdais, pavyzdžiui, kad mes galime pamatyti, kaip reiškiniai turi būti paaiškinta kiltų, jei jie sudarė šioje dalykas rūšiuoti domeną. Toks modelis lydi komentaru, kuris suteikia teisę arba ribojama tarp pažįstamų objektų domeno ir tuos, kurie paskelbė mąstymo analogiją. Komentarai išskiria, tiesą sakant, tarp tų modelių, kuris iš tikrųjų yra vieni iš šių reiškinių yra modeliujama aspektą ir tas modelio aspektus, kurie yra tiesiog paminklų pati modeliavimo proceso aspektus. Šis modelis jausmas yra psichikos modelis sąskaitos mąstymo psichologijos ar pažinimo antropologijos.

Pagal apibrėžimą, melas yra nesąžiningai padarė pareiškimą. Tai sąmoningas klaidinimas, vienoje ataskaitoje, vienos įsitikinimų. Tiek teisingi asmuo ir

melagis gali turėti klaidingų įsitikinimų. Mes neturėtume nekritiškai laiko, kad Kłamliwie padarytą pareiškimą kaip neteisingą pareiškimą, ar teisingai padarė pareiškimą kaip tikras ataskaitoje. Vienintelis atvejis, kai melas būtinai klaidingas, kai melagis anketa atitinkamas tikėjimas, kad buvo iškraipyti buvo tiesa. Kitais atvejais, melas gali būti arba true arba false. Todėl melas nebūtinai yra melagingas pareiškimas.

Reikia pasakyti, kad aš naudoju žodį, kurio prasmę aš nežinau, ir taip kalbu nesąmones? – Sakykite, Ką pasirinkti, kol tai netrukdo jums matyti faktus, o kai pamatysite jų yra gera idėja, kad jums negali pasakyti. Tada aš pagalvojau: kas yra studijuoti, o ne galvoti sau naudojimas; jei visa tai ji jums yra suteikti jums pasikalbėti su tikru patikimumu apie kai painus klausimai logika ir tt., ir jei jis neturi pagerinti savo mąstymą apie svarbius klausimus kasdienio gyvenimo, jei ji nėra jums labiau sąžiningas negu bet, tai, kaip žurnalistas Atsižvelgiant į pavojingų frazių tokie žmonės naudojami savo tikslams naudoti. Matai, aš žinau, kad tai sunku gerai pagalvoti apie “tikrumo”, “tikimybė”, “suvokimo” ir tt., bet tai, jei įmanoma, dar sunku galvoti, ar bandyti galvoti, tikrai nuoširdžiai apie savo gyvenimą ir kitų žmonių gyvybes.

### **Daugiau skaitiniai:**

Boudon R., *The Origin of Values: Sociology and Philosophy of Belief*, Transaction Publishers, London, 2001.

Brown J., *Who Rules in Science*, Harvard University Press, 2001.

Castaneda C., *The Active Side of Infinity*, Harperperennial Library, 2000.

Goodwin P., and G. Wright, *Decision Analysis for Management Judgment*, Wiley, 1998.

Jurjevich R., *The Hoax of Freudism: A Study of Brainwashing the American Professionals and Laymen*, Philadelphia, Dorrance, 1974.

Kaufmann W., *Religions in Four Dimensions: Existential and Aesthetic*,

Historical and Comparative, Reader's Digest Press, 1976.

## **Lyderystė palyginti vadovo pareigos ir stilius**

Yra skirtumas tarp ežys, kuris žino vieną didelį dalyką ir lapė, kuri žino daug smulkmenos žvalgybos žvalgybos. Ežiukai tilptų ką jie mokosi į pasaulėžiūros. Lapės improvizuoti paaiškinimus kiekvienu atskiru atveju.

Lyderystė yra gebėjimas įkvėpti pasitikėjimą ir paramą tarp žmonių, kurie yra reikalingi norint pasiekti organizacijos tikslų. Lyderystė buvo apibrėžta daug ways. Keletas kitų tipinių apibrėžimų lyderystės, yra šie:

- Tarpasmeninė įtaka, nukreiptas per bendravimą link tikslo pasiekimo.
- Įtakingas prieaugis, viršijantis mechaninio laikantis kryptimi ir užsakymus.
- Aktas, kuris sukelia kiti veikti ar reaguoti į bendrą kryptį.
- Paveikti žmones įtikinimo ar Pavyzdžiui meno sekti veiksmų liniją.
- Dinaminės jėgos pagrindinė kad motyvuoja ir koordinuoja organizacija savo tikslams pasiekti.
- Noras imtis atsakomybės ir atskaitomybę.

Pagrindinis taškas apie lyderystę yra tai, kad nėra nustatyta tik tarp žmonių aukšto lygio pozicijas. Reikalingas vadovavimas visuose organizacijos lygiuose ir gali būti praktikuojamas tam tikru mastu net asmuo, kuris nėra priskirtas formalus lyderio poziciją.

Norėdami suprasti lyderystę svarbu suvokti ryšį tarp vadovavimo ir valdymo skirtumą. Mes gauname clue nuo standartinio konceptualizavimo vadybos funkcijas: planavimą, organizavimą, vadovavimą ir kontroliuoti. Vedantis yra didžiosios dalies vadovo darbo, dar vadovas taip pat turi planuoti, organizuoti ir kontroliuoti. Apskritai, vadovavimo susijęs su valdytoja darbas tarpasmeninių

aspektus, o planuojant, organizuojant ir kontroliuojant susidoroti su administraciniais aspektais. Lyderystė susijusi su pokyčio, įkvėpimo, motyvacijos, ir įtaką.

Taip rinkinys yra skirtumo tarp valdymo ir vadovavimo stereotipą, kaip yra šiuo atveju su daugeliu stereotipų, skirtumai yra linkę būti perdėti:

{(Vadovas, direktorius)} =

{(Ar teisingus dalykus, ar viską teisingai), (vizionierius, Racionalus), (Aistringas, Verslo panašius dirbinius), (Kūrybinė, Patvarūs), (Inspiring Novatoriškos, kieta bendraminčių), (drąsus, analitinė Struktūrinis), (vaizduotės, sprendžiamąjį ), (eksperimentinis, stabilizavimo), (akcijos Žinios, centralizuoja žinios), (pasitikėdami, saugoma), (Šiltas ir švytinti, vėsioje ir Rezervuota) (išreiškia Nuolankumas retai pripažįsta, klysti), (iniciatorius, realizuoja)}

Po keli pagrindiniai skirtumai tarp valdymo ir vadovavimo:

- Valdymas yra labiau formalaus ir mokslinė nei vadovavimas. Ji remiasi visuotinėmis įgūdžių, kaip antai planavimo, biudžeto ir kontroliuoti. Valdymas yra aiškus rinkinys priemonių ir metodų, remiantis argumentais ir bandymai, kurie gali būti naudojami įvairiose situacijose.
- Lyderystė priešingai valdymas apima turintys ką organizacija gali tapti ir mobilizuojant žmones ją vykdyti viziją.
- Lyderystė reikia sukelti bendradarbiauti ir dirbti komandoje nuo didelio tinklo žmonėmis ir išlaikyti toje tinklo žmones motyvuoti, naudojant kiekvieną įtikinimo būdą.
- Lyderystė gamina kaita, dažnai dramatiškas laipsnio, pavyzdžiui, deda naują produktą į rinką arba pradėti naują rinką seno produkto. Valdymas yra labiau tikėtina, kad gaminti nuspėjamumo ir kad laipsnį.
- Aukščiausio lygio vadovai gali transformuoti savo organizacijas, o aukščiausio



lygio vadovai tiesiog valdyti (arba išlaikyti organizacijas.)

- Lyderis sukuria viziją (t.y. palėpės vartus) vadovauja organizacijai. Priešingai raktas funkcija vadybininkas yra įgyvendinti viziją. Taigi vadybininkas ir jo ar jos komanda pasirinkti priemones pasiekti galą, kad lyderis formuluoja.

Jei šie požiūriai turi būti atsižvelgiama į jų kraštutinumą, lyderis yra įkvepiantis skaičius ir valdytojas yra Stodgy biurokratas įklimpusi į status quo. Bet mes turime būti atsargūs, ne sumenkinti valdymo svarbą. Efektyvūs vadovai turi būti geri vadovai patys arba būti remiama veiksminga vadovų. Germane pavyzdys yra įkvepiantis verslininkas, kuris yra susirūpinę motyvuojant darbuotojus ir gražūs klientus, kad vidaus administravimas apleisti. Kaip rezultatus kainuoja dangus raketų pasibaigus pajamų ir tokiais klausimais, kaip finansuoti darbuotojų pensijų planą ir mokėti sąskaitas ir mokesčius laiku yra pamiršta. Trumpai tariant tarp vadovavimo ir valdymo skirtumas yra vienas dėmesio. Efektyvūs lyderiai taip pat valdyti, valdytojams, taip pat laidas.

Pasitenkinimas Lyderių: Iš pasitenkinimo, kad jums gali gauti gražu formalus vadovas tipas priklauso nuo jūsų ypač lyderio poziciją. Veiksniai, kaip antai pinigų jūs sumokėtos sumos ir žmonių įveskite savo grupės įtakoja jūsų pasitenkinimą. Yra septyni šaltiniai pasitenkinimu pažymi, kad lyderiai dažnai patiria.

1. Galios ir prestižo jausmas: būti lyderiu automatiškai suteikia jums šiek tiek galios. Prestige būsimą nes daugelis žmonių galvoja, labai žmonių, kurie yra lyderiai. Daugelyje organizacijų, aukščiausio lygio vadovai kreipėsi kaip ponia, ar Ms, o žemesnio rango žmonės nurodyta jų pavardžių.
2. Galimybė padėti kitiems augti ir vystytis: Lyderis dirba tiesiogiai su žmonėmis, dažnai mokydami juos darbo įgūdžių, tarnauja kaip mentoriaus, ir klausytis asmeninių problemų. Dalis lyderio darbas yra padėti kitiems žmonėms tapti vadybininkai ir vadovai. Lyderis dažnai jaučiasi taip daug

“žmonių pagalbininkas”, kaip daro žmogiškųjų išteklių vadybininkas ar konsultanto.

3. Aukštos pajamos: Vadovai, apskritai, gauna didesnę darbo užmokestį nei komandos narių ir vykdomųjų lyderių pagrindinių verslo korporacijų paprastai uždirbti kelis milijonus dolerių per metus. Iš verslininkų sauja gauti kompensaciją iš daugiau nei \$ 100 milijonų per metus. Jei pinigai yra svarbus skatintojas arba satisfier, yra lyderis turi built-in pasitenkinimą. Kai kuriais atvejais komanda vadovas uždirba beveik tą pačią pinigų sumą kaip ir kiti komandos nariai. Užima lyderio poziciją, tačiau yra atspirties taškas kelyje į gerai apmokamas lyderio pozicijas.
4. Pagarba ir statusas: lyderis dažnai gauna pagarbą iš grupės narių. Jis arba ji taip pat turi didesnę statusą, nei žmonės, kurie nėra užimančių lyderio vaidmenį. Būseną lydi buvo paskirtas į lyderio poziciją arba išjungti darbą. Kai asmuo asmeniniai kvalifikacija atitiktų padėtį, jo ar jos statusas yra dar didesnis.
5. Geras galimybes pažangos: Kai tampate lyderiu, Jūsų karjeros galimybes didėti. Gauti lyderio poziciją yra gyvybiškai svarbus pirmasis žingsnis karjeros daugelyje organizacijų. Darbuotojai arba asmeninį indėlį pozicijos padėti išplėsti asmens profesinę patirtį, tačiau dauguma vadovų pakilti per valdymo keliu.
6. A “būdamas ant” dalykų jausmas: Pusėje nauda yra lyderis yra tas, kad jūs gaunate daugiau viešai neatskleista informacija. Pavyzdžiui, kaip vadybininkas esate kviečiami dalyvauti valdymo posėdžiuose. Tuose susitikimuose jums būtų suteikta informacija neperduodama atskiriems autoriams. Vienas iš tokių Smakołyk gali būti planai plėsti arba sumažinimas.
7. Galimybė valdyti pinigus ir kitus išteklius: lyderis yra dažnai padėti parengti padalinio biudžeto ir leisti išlaidas padėtį. Nors jūs negalite praleisti šiuos pinigus asmeniškai, žinodami, kad jūsų sprendimas dėl finansinių klausimų pasitiki ar teikti tam tikrą pasitenkinimą. Daugelis vadovų abiejų privačių ir valstybinių organizacijų kontroliuoti metinius biudžetus kelių milijonų

dolerių.

Nepasitenkinimas ir Nusivylimas lyderių: Apie vieną iš dešimties žmonių darbo jėgos yra klasifikuojamas kaip vadovui, administratoriui, arba vadovas. Ne kiekvienas iš šių žmonių yra tikras lyderis. Tačiau problemos, šie žmonės dažnai patiria kyla iš lyderio porcijas savo darbą. Daug atskirų respondentų atsisakyti lyderio vaidmenį, nes nusivylimų jie matė lyderiai a. Patiriamas įvairių žmonių lyderio vaidmens nusivylimų sukasi aplink kitas aprašytas problemas.

1. Per daug viršvalandžiai: Žmonės vadovavimo darbo vietų paprastai “tikimasi dirbti ilgiau nei kitiems darbuotojams. Tokie neapmokėtos valandos vadinamas atsitiktinis viršvalandžius. Žmonės organizacinių lyderio pozicijas paprastai praleidžia apie Penkiasdešimties penkias valandas per savaitę darbo. Piko laikotarpiais piko poreikių, šis skaičius gali pakils iki aštuoniasdešimties valandų per savaitę.
2. Per daug “galvos skausmas.”: Tai būtų kelis puslapius išvardyti visas galimas problemas lyderiai susiduria. Būdamas vadovas yra geras būdas atrasti Merfio dėsnis galiojimą: “Jei kas ir gali suklysti, tai bus.” Lyderis yra taikomos tam tikrų problemų, susijusių su žmonių ir daiktų partijos. Daugelis žmonių mano, kad lyderio poziciją yra streso šaltinis, ir daugelis vadovų patirti perdegimo.
3. Nepakanka institucijai atlikti atsakomybę: Žmonės vadovaujančias pareigas pakartotinai skundžiasi, kad jie yra atsakingi už dalykus, per kurį jie turi mažai kontrolės. Kaip lyderis, galbūt galima tikėtis, kad dirbti su netinkamo koncertinės komandos nariu, tačiau jums trūksta galios jam ar jai ugnies. Arba jums gali būti tikimasi, kad gamina aukštos kokybės paslaugas su per maža darbuotojų ir be institucijos, kad taptum visiškai sukomplektuotos.
4. Vienatvė: Kaip valstybės sekretorius ir buvęs penkių žvaigždučių apskritai sako Colin Powell “Komanda yra vienišas.” Kuo didesnis jums pakilti kaip lyderis, The vienišesnė jums bus tam tikra prasme. Lyderystė riboja žmonių,

kuriems galite patikėti, skaičių. Tai nepatogu pasipasakoti neigiamus jausmus apie savo darbdavio komandos nario. Taip pat nepatogu Pranešti apie vienas grupės narys į kitą. Kai lyderio pozicijas žmonės jaučiasi vieniši, nes jiems trūksta yra “vienas iš gaujos”.

5. Per daug problemų, susijusių žmones: Pagrindinis nusivylimas susiduria lyderis yra žmogiškųjų išteklių problemų, reikalaujančių veiksmų skaičius. Sumažinti savo lyderio poziciją, tuo daugiau tokių problemų, su kuriomis susiduriate. Pavyzdžiui, biuro vadovas praleidžia daugiau laiko bendraujant su problema darbuotojai nei daro vyriausiasis informacijos pareigūnas.
6. Per daug organizacinė politika: Žmonės visuose organizacijos lygiuose, nuo biuro padėjėja valdybos pirmininkas, turi žinoti, politinių veiksmų. Tačiau jūs galite išvengti politiką lengviau kaip individuali prisideda nei jūs galite kaip lyderis. Kaip lyderis turite užsiimti politinė epizodas iš trimis kryptimis: Toliau, į šoną ir į viršų. Politinės taktika, pvz sudarančių aljansus ir koalicijų yra būtina dalis lyderio vaidmens. Kitas nerimą keliantis aspektas organizacinių politika yra tai, kad yra žmonių, tykančių priimti jus iš žaidimo, ypač jei keičiasi status quo. Šie priešai per gali pulti jus tiesiogiai bandant perkelti klausimą į savo charakteriu ir stiliumi ir išvengti aptarti pakeitimus Bandote įdiegti.
7. Prieštaringų tikslų siekimas: Pagrindinis iššūkis lyderio veidas yra naršyti tarp prieštaringų tikslų. Pagrindinė tema šių dilemų bando suteikti kitiems teisę veikti savarankiškai, tačiau vis dar gauti juos suderinti ar traukiant kartu siekiant bendro tikslo.

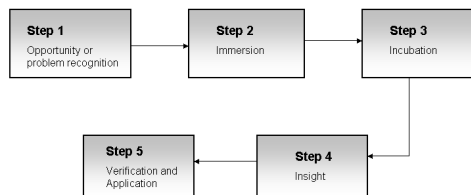
Įgūdžių vystymas vadovavimas: Leader savybių ir bruožų remiasi vidinių savybių, pavyzdžiui, pasitikėjimo savimi ir problemų sprendimo gebėjimų, kurie padeda lyderio funkciją veiksmingai naudojami daugelyje situacijų. Vadovas elgesys ir stilius remiasi veiklos, kurią vykdo lyderis, įskaitant jo būdingą požiūrį, kurie susiję su jo ar jos veiksmingumą. Lyderis, kurie dažnai treneriai grupės nariai ir praktika Aktyvi lyderystė, pavyzdžiui, gali būti veiksminga

daugeliu atveju.

Kūrybinis mąstymas: Daugelis veiksmingos lyderiai yra kūrybingi ta prasme, kad jie atvyksta į vaizduotės ir originalių sprendimų iki sudėtingų sprendimų. Kūrybinius gebėjimus guli ant kontinuumas, o kai lyderiai yra daugiau kūrybiškumo, nei kiti. Viename gale kūrybinis kontinuumas yra verslo lyderiai, kurie galvoja, novatoriškų produktų ir paslaugų. Tuo kūrybiškumo kontinuumo viduryje yra lyderiai, kurie iširti imaginative- bet ne pralaužti-sprendimų organizacinių problemų. Tuo žemos kūrybiškumo kontinuumas yra lyderiai, kurie įkvepia grupės nariai stumti į priekį su standartinių tirpalų organizacinių problemų. Kūrybiškumas yra toks svarbus aspektas vadovų vaidmuo šiuolaikinėje organizacijoje, kad kūrybinės-problemos plėtra sprendimo įgūdžius.

Svarbi tampa kūrybingi apima suprasti etapai kūrybiškumo, kuris yra paprastai apibrėžiamas kaip naujų ir naudingų idėjų gamybą. Bandytas buvo atliktas suprasti kūrybingumą konkrečiau, kiek jis susijęs su darbo vietoje. Organizacinė kūrybiškumas yra vertingas, naudingas naujų produktų, paslaugų, idėjos, procedūros, ar proceso sukūrimas asmenims, dirbantiems kartu sudėtingos socialinės sistemos.

Gera priimtas modelis kūrybiškumas gali būti taikomas organizacijos. Šis modelis suskirsto kūrybinį mąstymą į penkis etapus, kaip parodyta toliau pateikiamame paveikslėlyje:



### *Kūrybos procesas*

Galimybių ar problemų atpažinimas: asmuo atranda, kad nauja galimybė egzistuoja, arba problema turi sprendimą. Prieš trisdešimt penkerius metus verslumo vadovas, Robert Cowan, pripažino naują galimybę ir paklausė: “Kodėl verslo susitikimai turi būti atliktas asmens? Kodėl jie negali prisijungti per televizijos vaizdus?”

Panardinamas: Individas sutelkia dėmesį į problemą ir tampa panardintas į ją. Jis ar ji bus prisiminti ir surinkti informaciją, kuri atrodo tinkama, svajoja iki alternatyvas be rafinuojuant arba juos įvertinti.

Inkubacinis: asmuo saugo surinktą informaciją galvoje: o. Jis arba ji neatrodo, kad jis veikia aktyviai problemos; Tačiau pasąmonė vis dar užsiima. Nors informacija verdančio ji yra suskirstyta į prasmingų naujų modelių.

Įžvalgos: Problemų užkariauja sprendimas mirksi į asmens mintis netikėtu metu, pavyzdžiui, ant miego ribos, per dušu, arba kol veikia. Įžvalgos taip pat vadinama Aha! patirtis: visi staiga nę dalykas paspaudimų. Vienu metu Cowan staiga pagalvojau suformuoti telekonferencijos verslą išnaudoti savo idėją potencialą.

**Tikrinimas ir taikymas:** Individas mėginama įrodyti, kad kūrybinis sprendimas yra pagrįsta. Tikrinimo procedūros apima rinkti patvirtinamuosius įrodymus, naudojant loginį įtikinėjimo, ir eksperimentuoti su naujomis idėjomis.

Verslininkai paprastai atlikite tuos pačius penkis žingsnius kūrybinės minties, kad išradėjai padaryti. Nors kūrybiškumas paprastai taip tuos pačius veiksmus, ji yra ne mechaninis procesas, kuris gali būti įjungti ir išjungti. Daug kūrybiškumo yra sudėtingai austi į asmens intelekto ir asmenybės. Be to, kūrybiškumas skiriasi tarp individų ir patys kūrybingi žmonės turi viršūnių ir slėnių savo kūrybos.

Įveikti tradicinį eilės mąstymą taip svarbu kūrybinio mąstymo, kad procesas buvo būdingas keliais skirtingais būdais. Išvardyti šalia yra penkios sąvokos kūrybinio mąstymo. Šios sąvokos turi daug bendro ir negali būti laikomas variantų ta pačia tema. Išskiriant iš jų yra toli gražu ne taip svarbu, kaip pripažįstama, kad jie visi atlieka tą pačią žinutę: Kūrybinis mąstymas reikalauja netradicinių mąstymą.

- Kūrybingas žmogus galvoja ne lauke: A Šia prasme dėžutė yra kategorija, kuri pragyvena ir riboja mąstymą. Kadangi jūs tik į dėžutę, jūs nematote galimybių už langelio ribų. Pavyzdžiui, jeigu draudimo vykdomosios mano, kad sveikatos draudimas yra tik žmonėms, jis arba ji gali praleisti ant augančios rinkos vidaus gyvūnų sveikatos draudimu. Viduje lydinčio lange Įterpti rasite keletą verslo pavyzdžių galvoti už langelio ribų.
- Žmonės, kurie yra ne kūrybingi kenčia nuo: mažo kūrybiškumas individualus mano kategoriškai: “Tik vyrai gali vairuoti buldozeriai”, “Grūdinimas kategorijas.” Tik moterys gali dirbti vaikų globos centrų globėjų”; “Lengvieji automobiliai gali būti parduodami tik turėdami potencialūs klientai aplankyti pardavėjo salone ar lauko aikštelė.

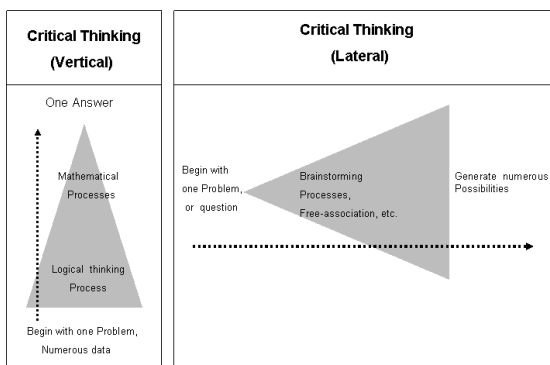
Būti kūrybingi reikia kurti naujas paradigmas: paradigma yra modelis ar pagrindų. Kuris iš kokybės slopina paradigmos pavyzdys yra tai, kad tiekėjai

turėtų būti traktuojami Dimas, nes jiems reikia bendrovei daugiau nei bendrovė jų reikia. Iš tikrųjų, kūrybinės įmonės sudaro partnerystes abipusės pagarbos su tiekėjais. Kuriant naują paradigimą, taip pat gali būti naudingas organizacijai, suteikiant verslo naują Twist, taigi pirmaujanti naujai pajamų šaltinis. Ebay įsteigė naują paradigimą mažmenininko, nes jis veikia kaip tarpininkas, taip panaikinant inventorius, tvarkymo, ir laivybos išlaidų.

- Kūrybiškumas reikalauja peržengti tradicines psichikos rinkiniai: Tradicinis psichikos rinkinys yra įprastas būdas pažvelgti į dalykus ir juos pažįstamoje kategorijū. tradicinę išmintį įveikiant nuoroda į pačią idėją. Vienas tradicinis psichikos rinkinys yra, kad vienintelis būdas, kad žmonės galėtų gauti išmoką mirties jų gyvybės draudimo polisas yra mirti. Prieš keletą metų investuotojas inicijavo viatical gyvenvietės koncepciją, kurioje asmuo su mirtina liga parduoda savo arba savo politiką investuotojui apie 80 proc politikos vertę. Kai žmogus miršta, investuotojas gauna išmoką mirties iš draudimo bendrovės. Kuo greičiau žmogus miršta tuo geriau investicijų grąžą, asmuo, kuris perka politiką nuo ligonio ar senėjimo asmeniui.
- Viatical gyvenvietės išaugo iš AIDS epidemijos, nes daug jaunų žmonių su išlaikytinių neturintiems ir skurdus taupymo susidūrė su didele medicinos sąskaitas. Šiandien sąvoka buvo išplėsta, kad vėžiu sergantiems pacientams ir dingusių namų gyventojams, kurie nori pasipelnyti iš gyvybės draudimo polisai, o ne grynaisiais pinigais į kitą turtą. Šioje formoje viatical atsiskaitymus, pardavėjų ir pirkėjų yra suderinta “gyvas nauda” brokeris.
- Kūrybingi žmonės užsiimti mąstymu be vertikalaus mąstymo: Vertikalus mąstymas analitinis, loginis procesas, kuris sukelia keletą atsakymų. Vertikalus arba būtiniausioms mąstytojas ieško viena geriausia išėitis problema, panašiai kaip išspręsti lygtį. Priešingai, šoninė mąstymas plinta rasti daug įvairių sprendimų problema. Vertical- galvoju vadovas bando surasti geriausią įmanomą investicijų grąžą griežtai finansiniu požiūriu. Lateral- arba kūrybinis mąstymas, vadovas gali pasakyti: “Finansinis investicijų grąža yra pageidautina. Bet tegul ne apriboti mūsų mąstymą.



Klientų lojalumo, kokybė, yra gera įmonės pilietis ir pasitenkinimas darbu taip pat yra svarbūs investicijų grąža.” Kaip parodyta šiame paveikslėlyje, esminis elementas mąstymu yra rasti kelis sprendimus problema.



#### *Vertikali vs neverbalinį mąstymą*

Geras pavyzdys mąstymu sprendžiant tiek mokslo ir verslo problema įvyko ryšių pramonės. Problema su daug ryšių palydovus, kad palydovas yra taip toli. Be to, pastatai ir reljefas blokas daugelis signalų iš bokšto sistemoms.

Kaip ir kitų tipų asmeninio tobulėjimo, lyderystės plėtra reikalauja daug savidisciplina. Šiame kontekste, savarankiškai drausmės sutelkiant vienas pastangas ir energiją Viešnagės sutelktas į pasiekti svarbų tikslą. Savidrausmės reikalingas daugumai formų lyderystės plėtrai. Tarkime, ex-pakankamai, kad vadovas yra įsitikinęs, kad aktyvus klausymasis yra svarbus vadovavimo elgsena. Lyderis skaito apie aktyvų klausymą ir lanko seminarą šia tema. Po skaitymo ir dirbtuvės yra baigtas, vadovas reikės sutelkti uoliai siekiant nepamirškite aktyviai klausytis. Savidisciplina yra ypač reikalingas nes kasdienėje veikloje spaudimas dažnai nukreipti žmogaus dėmesį nuo asmeninio tobulėjimo.

Savidrausmės vaidina svarbų vaidmenį nuolat stebint vienas elgesį siekiant užtikrinti, kad reikia tobulėti pasitaiko. Po vienerių identifikuoja raidos poreikį, būtina periodiškai tikrinti, ar vienas daro būtinus patobulinimus. Tarkime, kad asmuo pripažįsta raidos būtinybę tapti spalvinga komunikatorium, kaip būdą stiprinti charizma būdu. Asmuo turėtų savarankiškai drausmės padaryti sąmoningas pastangas bendrauti daugiau spalvingai, kai dedamas tinkamoje situacijoje. Žmonės su dinamiškų asmenybių pakils į viršų. Šie lyderiai leis institucijos net plokštesnis, paprastesnis ir greičiau juda, bet jie nebus bado lyderystės privilegijos.

Pagrindinis principas mokymosi yra tai, kad praktika yra būtina kurti ir tobulinti įgūdžius.

### **Daugiau skaitiniai:**

Byham W., A. Smith, and M. Paese, *Grow Your Own Leaders: How to Identify, Develop, and Retain Leadership Talent*, Prentice Hall, 2002.

Clawson J., *Level Three Leadership*, Prentice Hall, 2002.

DuBrin A., *Leadership: Research Findings, Practice, and Skill*, Houghton Mifflin Co., 2004.

Kouzes J., and B. Posner, *The Leadership Challenge*, Jossey-Bass, 2003.

*The Center for Creative Leadership Handbook of Leadership Development*, Jossey-Bass, 1998.

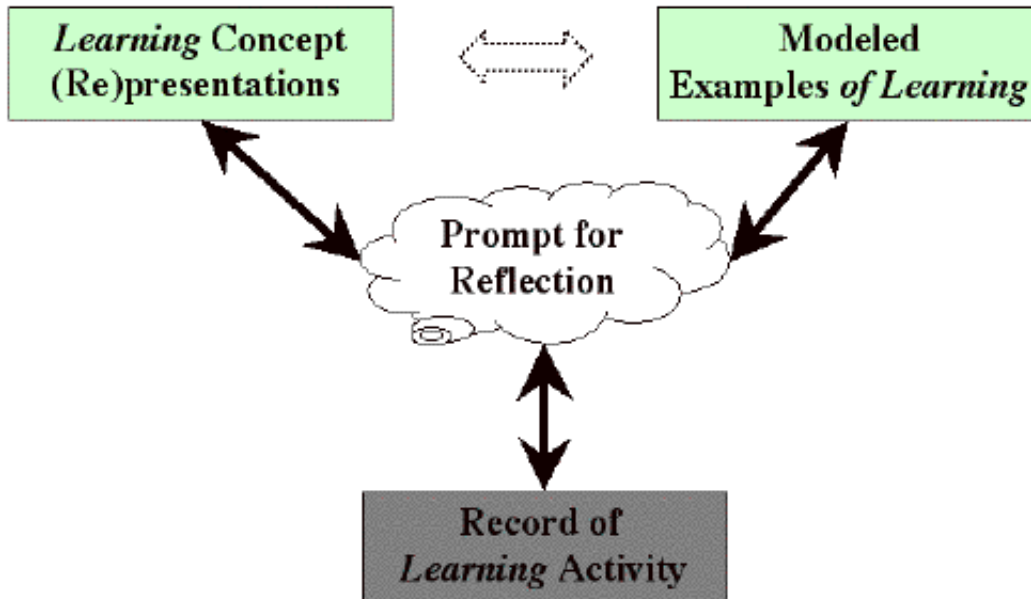
### **Kognityvinė Sprendimų priėmimas**

Pripažinimas yra pagal mind “panašumo procesą” į elgsenos ir pažinimo sprendimų priėmimo procesą supratimą. Sprendimų priėmimas yra svarbiausias veiklos tiek vadovų ir vadybininkų. Vadovaujančių ir yra ne tas pats. Vadovo pareiga yra “daryti viską teisingai”, o jos vadovas yra atsakingas už tai “daryti

teisingus dalykus”. Vadovai turi sukurti novatorišką aplinką, kuri bus būtinumo galimybes parengti klaidų tikslą, ir vadovai turi daug galandimo savo amata sumazinti ir pašalinti klaidas ir atliekų tikslą.

Prielaida, kad pažinimas gali būti tiriamas, žiūrėdamas tik į tai, kas vyksta smegenyse buvo atlikta nemažai kritikos. Įvairi ir Daugėja mokslininkų teigia, kad organizmas yra pažintiniai gebėjimai yra iš dalies sudaro išankstinį ir užpakalinės samprata, veiksmų, aplinkos manipuliavimo ir sudėtingų movas, kurie plinta į priežastingumą per organizmą ir struktūrų, jų fizinės, socialinės ir technologinės aplinkos. Moksliniai tyrimai šioje srityje yra tarpdalykinio pobūdžio, remiantis tokiose srityse, kaip filosofija, pažinimo mokslo, raidos tyrimų, neurologijos, dirbtinis intelektas, modeliavimo mokslo ir robotų. Daug jis yra įkvėptas ar papildytos mąstytojų įžvalgomis į fenomenologinį (t.y., subjektyvumas, o ne objektyvumas) sritis, pabrėžti, kokiais būdais patirtis ir mintis yra struktūrizuoti kūno suvaržymų ir aplinkos sąveika.

Kognityvinė sprendimų teorija: Tai empirinis, aprašomasis, ne statistinis, kontekstas susijęs procesas teorija ir mano yra “sprendimas”, kaip sprendimų priėmimo procese labai panašus į problemų sprendimo procesą, kuris yra ypatinga, laiko, konteksto priklausoma informacijos apdorojimo procesas. Žmogaus sprendimų priėmėjas yra svarstomas analogiškai kompiuterinės sistemos, aš duomenys ir žinios turi būti įleidžiamas į sistemą. Tai ir informacijos apdorojimo tipas atliekami nustatyti rezultatus.



Connectionist paradigma: Neuroniniai tinklai taip pat modeliuoti gyvenimo (žmogaus) informacijos apdorojimo procesus, bet ant kietesnis ir ne taip funkciniam lygyje. Informacija yra perdirbtas iš įvesties per paslėptas išėjimo sluoksnių dirbtinio neuronų. Vienas iš tarp “pažinimo” skirtumų ir “nervų” sprendimų modelio, kad pastarasis yra aiškiai ir net dėmesio mokymuisi ir topologiczna funkcijų, o buvęs neatmeta mokymąsi, bet nemano, kad kaip vienas iš punktų svarbaus.

Svarbiausias klausimas už strateginį sprendimų priėmėjas yra sprendimų rezultatas. Akivaizdu, kad tai, ką mes galvojame ar manote, nėra susiję su fiziniu pasauliu, tačiau jie daro įtaką mūsų vertingumo mūsų tikslo nustatymas. Sprendimų priėmėjas modelis yra pagrįstas vienas lengvai išmatuojamą – arba nuo faktinių sprendimų ar apklausos apklausose, ar interaktyvius modeliavimas. Statistinius metodus susidoroti su galiojimo taikymo, ir mastelio tokios informacijos. Tada ši informacija gali būti naudojamas griežtai modeliuoti sprendimus, kaip tikėtinos sąlygų ir asmeninį skonį, vertybių, nuostatas ir funkcija. Kokybinė pasirinkimo teorija yra vienas iš populiariausių metodų tuo, kad ji yra lengvai kalibruojama ir Parametrizuoto, yra tvirti ir turi funkciją, kuri leidžia “analogiški” sprendimas duomenys turi būti taikomas prie naujų

situacijų.

OR/MS/DS/SS modeliavimo procesas siekiama struktūrizuoti sudėtingas problemas, tyrinėti skirtingas perspektyvas ir palengvinti dalyvavimą bei įsitraukimą į sprendimų priėmėjas su OR/MS/DS/SS analitikas. Į OR/MS/DS/SS modeliavimo sėkmės reikia kiekybiniai (sunku) ir kokybiniai (minkštas) duomenis sujungti į vieną užduotį. Realus pasaulio sprendimus problemos egzistuoja sudėtingos organizacinės kontekste, kad turi tiek socialinės ir asmeninės matmenis. Be to įvairūs etapai ir / arba MS / DS / SS modeliavimo procesas nuo pradinio etapo suprasti problemą, kad galutiniame etape įgyvendinimo gerą strategiją, reikalauja skirtingų ir tinkamą metodą ir technika už tam tikrą sprendimų problemos. Deja, OR/MS/DS/SS decentralizavimas buvo iš koncerto su realaus pasaulio problemų į vieną su prašymais matematinis metodus. Daug paskelbtas tyrimas OR/MS/DS/SS yra neužimtas ir orientuota į sprendimų matematika ar optimizavimui. Tai reiškia, kad dauguma skelbiami pagrindiniuose dokumentuose OR/MS/DS/SS. žurnalai imtis mažai arba nebuvo atsižvelgta į tai, kaip jų išvada gali būti naudojami praktiškai, nei jie išreikšti daug susirūpinimą šiuo klausimu.

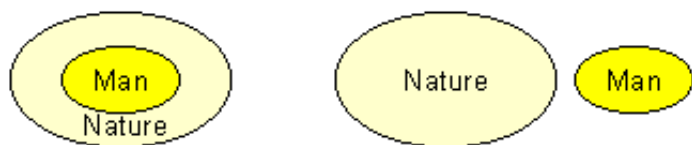
Valdymo mokslininkas yra ne sprendimų priėmėjas. Sprendimų priėmėjas privalo įtraukti kitus būtinus perspektyvas įskaitant organizacinius, aplinkos, prieštarų, istorinių, politinių, dinamiškas ir psichologinių aspektų problemos į valdymo mokslininko analizės modelį. Pavyzdžiui, jis/ji turi žinoti, kaip pašalinti bet kokias “nematomą” kliūtis (taip pat vadinamas “Kinų sienos”), tarp departamentų organizacijoje.

Vienas turi būti atsargūs, kad kelias renkamės pamatyti pasaulis (t.y., modeliavimas) sukuria pasaulį mes matome. Apibūdinant realybę, jūs turite būti atsargūs, ne pynimo savo pageidautinas nuomonėmis. Pavyzdžiui, aprašant gamtą, jei ji turi žmogaus bruožų yra modeliavimo procesas vadinamas

“apgailėtina klaidingumo.” Buvo nustatyta, kad tiek, kiek mes galime atrasti, prigimtis yra abejingi mūsų vertybes ir gali būti suprantamas tik ignoruojant mūsų supratimą apie gera ir bloga. Visata gali turėti tikslą, bet nieko mes žinome, rodo, kad šis tikslas turi panašumą į mūsų. Pavyzdžiui, istorija neturi jokio tikslo, kaip Hegelio metafizika teigė ji. Tačiau studijuoja istoriją tikslas yra prognozuoti ateitį. Taip iliustruoja dviejų kraštutinių pasaulėžiūrų šiol dažytos organizuojamus religijų, moralės, kultūros ir metafizika, kurios kolekcijos kalbinių, ir kitų rūšių loginių klaidingi.

Pitagoro ‘pasaulio vaizdas buvo studijuoti pasaulį kaip išorinis subjektas. Tai sukėlė Vakarų mokslo ir analizės tradicija. Tačiau mistika vaizdas Rytų pasaulyje, kaip išreikšti, pvz., I Ching (Knygos apie pakeitimus), grindžiama nuostata, kad vyras yra neatsiejamas nuo visame pasaulyje. Tolesniame paveikslėlyje parodytas šių dviejų kraštutinių vaizdu pasaulyje:

#### The Two Extreme Views of the World



Eastern View of the World:  
The world is created for me  
and I am a part of it.

Western View of the World:  
The external world is for me  
and I must learn to utilize it.

Mes ardo gamtos gamtos išteklius naudojant ar net piktnaudžiauja jiems iki jų ribų. Tai realybė turi nuolat primena mums, kad yra žmogui kažkur tarp šių kraštutinių nuomonėmis vieta. Be piktnaudžiauja pobūdį, Wally Hickel, buvęs gubernatorius Aliaskoje, ginti ir pateisinti savo sprendimus tikėdami, kad “jūs galite ne tik tegul gamta paleisti laukinių.” Tvarumą, reikia gyventi pagal sugebėjimo atsinaujinti biosferos. Tačiau žmogaus poreikiai jau viršijo biosferos anketa regeneracinį pajėgumą.

Mes priimame kaip neišsemiamą truisms, kurie yra tikrai ne tiesos, bet mus

veda į beprotystę. Į “Dominador” Paradigm “pripažino dominantes ir Vyraujančios pasaulėžiūrą Iki Kalavijuočių (Arm jėga) galia, vėliava (Nacionalizmo) ir kryžiaus (Religija).

Dėl dominavimo tvarką visada po tris veiksmus:

1. Sužinokite dominuojančius mitus tikslinių žmonių, o į procesą, įgyti jų pasitikėjimą.
2. Ieškoti spragas ar prietarų į jų įsitikinimus.
3. Arba pakeisti prietarų ar papildyti juos su faktais, kurie nukreipti tikslinei grupei suvokimą ir ištikimybę.

Programa prasidėjo žydų kūrimo mitas, kad visata buvo sukurta žmogui. Graikai pratęsė koncepciją su šūkį, kad “žmogus yra visų daiktų matas.” Inkvizicija padarė ereziją mąstyti kitaip ir sudegė daugiau nei milijonas raganas ant laužo (daugiausia jaunų gražių moterų) išpūdį ją visuomenei. Kolumbas pradėjo iš Dominador Paradigm pasaulyje plačiai paplitęs per Discovery “ir kolonizacijos amžiaus. Adamas Smithas pradėjo tendenciją, kad ji etinį pagrindą mūsų Viduržemio Amerikos kultūros su savo koncepcija, kad “savanaudiškumo” ir “nematomo vertus” ekonomika būtų išspręsti visi mūsų socialinių ir etinių problemų. USA pasiekė savo komercinę ir finansinę viršenybę pagal privačios nuosavybės režimo. Ji užkariavo dykumą, pastatytas mūsų geležinkeliai, gamyklų, mūsų komunalines paslaugas, davė mums telegrafo, telefono, elektros šviesa, automobilių, lėktuvą, radijo ir aukštesnį pragyvenimo lygį visiems žmonėms, nei gauna niekur kitur pasaulyje. Ne daug puikių išradimų kada nors atėjo iš vyriausybės valdomų pramonėje.

Kaip jau sakė Friedrich Nietzsche, “Užduotis iš naujo atrasti po visų glostantis spalvų ir make-up kraupus prototext Homo Natura, o tai reiškia, kad išversti vyro atgal į gamtą; tapti kapitonas per daug tuščių ir pernelyg entuziastingų

interpretacijų ir konotacijų, kurios iki šiol scrawled ir dažyti per tą amžiną pagrindinio teksto homo natura.”

Tuo visos šiuolaikinės požiūriu į pasaulį pagrindu yra iliuzija, kad vadinamieji gamtos dėsniai yra stichinių reiškinių interpretacijos. Tai nepriima skeptru į nuolaidą.

Bet bendri teiginiai, pavyzdžiui, “kiekvienas turi tam tikrą vidurinės gyvenimo krizės, pavyzdžiui, depresija, natūra per savo vidutinio amžiaus ar vėliau jo/jos gyvenimo laiką”, negali būti teisinga. Žmonės neturi pobūdis turi būti atrasta, bet jie turi istoriją. Tai buvo reikalinga žmonėms atsisakyti visų instinktus tapti visuomenės narys, atlikdami savo normas ir papročius. Neįmanoma nepastebėti, kiek civilizacija pastatyta ant instinktas atsisakymo. Beveik nieko nebeliko žmonių, kuriuos galima vadinti instinktu, sveikas protas, ar kiti panašūs pavadinimai. Pavyzdžiui, protas yra prietarų rinkinys įsigijo paprastai pagal amžių 18. Deja, ten buvo daug nenaudingas aksioma Modeliai žmogaus prigimties Vakarų kultūros, tarp kurių Locke, Berkeley, Hume, Mill, Malthus, quesnay quesnay ir darbų, zinoma, Jeremy Bentham ir jos Felicific Calculus.

Atsižvelgiant į apgailėtina klaidingumo procese, manau, galima tikėtis tik, kad žmonės bus aprašyti gamtą”, kaip būtų, jei” ji turi žmogaus bruožų. Kaip žmonės, mes tik žiūrėti į pasaulį iš mūsų perspektyvos, remiantis patirtimi, žiniomis, kalba ir tt Kai mes ne iš tikrųjų nežino, kaip apibūdinti ką nors, kad mes ne iki galo suprasti (gamta yra pavyzdys), mes išreikšti idėją/mintį terminais, kurie yra susipažinę su mumis. Pavojus ateina asmens aiškinimo žodį. Pavyzdžiui, žodis agresyvus gali turėti arba neigiamą konotaciją (įžūlus, valdingas) arba teigiamą konotaciją (galingas, ambicingą). Antra, atsižvelgiant į sveiku protu, instinktas ir intuicija, aš netikiu, kad mokslas turėtų būti naudojami bandant paaiškinti, kaip šie “įgūdžiai” yra taikomas žmonių, suprasti kažką. Manau, šie “įgūdžiai” yra teigiamai ne mokslinis. Ar ne tai, kad



taško? Nors aš nebandysiu klasifikuoti arba apibrėžti šias sąvokas, manau, kad jie egzistuoja emociniu lygmeniu ir todėl negali būti paaiškinti mokslas.

**Socialinė Kognityvinė:** Socialinis Kognityvinė (SK), yra per sistemas, pagal kurias kolektyvinio elgesio subjektų lokaliai sąveikaujančių su savo aplinka sukelia nuoseklios funkciniai pasaulio modelius ryškėti nuosavybė. SK suteikia pagrindą su kuriuo galima ištirti kolektyvinę ir platinamas sprendimų priėmimą be centralizuoto valdymo arba pasauliniu modeliu teikimą. Spręsti darnios socialinės kolektyvinės žvalgybos individualios elgsena formavimasi, jis turi apsvarstyti koncepcijas, susijusias su saviorganizacijos ir socialinės ribų. Ji taip pat apima vaidmuo ne tik aplinkos terpes, kaip varomoji jėga visuomenės gyvenimą, bet ir teigiamo ir neigiamo grįžtamojo ryšio pagamintos pagal tarp agentų sąveiką. Rezultatai bus kolektyvinis pritaikymas socialiniame bendruomenės dinamiško kultūros aplinkoje.

**Intuicija** yra greito mąstymo režimas: Intuityvus valstybė yra greitas selektyvus dviračių ir perdirbimas rinkti informaciją ir idėjas iš vieno atmintyje ir taikymą vertę į juos. Tai daroma taip greitai, kad vienas negali turėti aiškų įrašą, kas vyksta. Intuicija gali ne visada padės jums rasti tinkamą atsakymą į net paprastą klausimą. Tarkime, pildote du Ice Cube padėklai su vandeniu, verdančio viename, šalta, kita vertus, ir pateikti tiek šaldiklyje. Kyla klausimas: Kuris dėklas pavirsta ledu greičiau “Jeigu jūsų atsakymas yra dėklas su verdančio vandens, tada tu teisus Kodėl Kaip tu galėjai išspręsti šią menamą izoliaciją termodinamikos įstatymų.

Kodėl skirtingi vadybininkai atlikti įvairius sprendimus tam tikram problema? Kodėl mes visi skirtingi? Nes mes visi turime skirtingą patirtį ir unikalus sluoksnių. Kiekvienas gyvenime patirtis formuoja mūsų mintis unikaliu būdu. Žinios yra biologinis reiškiny. Žmonės patirti pasaulį savaip. Per savo vidinių procesų, kiekvienas žmogus užsiima kūrybos santykį su išoriniu pasauliu, todėl

pirmyn įvairių modelių daugybė.

Mokslo istorija parodo, kaip silpnas protas, instinktas ir intuicija gali būti imtasi kaip vadovus, mūsų supratimu. Pavyzdžiui, intuicija yra sutrumpintas logika ir jis niekada aiškiai pagrįsti moksliniu pagrindu.

Negalima vartoti “model” kaip “tikrovė”: modelis yra ne iš tikrųjų nuosavybė, tačiau jos aprašymu. Modeliai yra naudinga, tačiau visi jie tikrai ateis su savo bagažo supaprastinimo ir teorizavimo tikrovės, tačiau ne modeliavimo kaina yra amžina apgadinimu. Modelis gali būti taip gerai, kaip “virtualios realybės”, tačiau tai niekada “real realybe.” Deja, daugeliu atvejų, modeliavimas tampa pabaigoje, o ne kaip priemonė. Modeliuotojas praleidžia tiek daug laiko kuriant modelį, kad jis/ji įsimyli modelio: modelis tampa realybe. Negalima vartoti “model” kaip “realybės”. Deja, daugelis daryti. Yra daug daugiau modelių pasaulyje nei realybę. Dėl sėkmingo sprendimo, realybė turi viršenybę sprendimų modelį, realybės negali būti apgauti.



*Tai ne vamzdžių*

Pavyzdžiui, pirmiau vaizdas yra tik tam tikro tipo vamzdžio iš tam tikros požiūriu modelis. Jūs negalite įdėti tabaką į jį.

Pūkuotukas Little Instrukcija Užsakyti sako: “Kai esi meška labai mažai smegenų, ir manau, daiktų, jums rasti kartais, kad dalykas, kuris atrodo labai

Thingish jūsų viduje yra gana skirtingi, kai jis gauna į atvirą ir turi kitus žmones žiūri tai.”

Efektyvus bendravimo įgūdžiai:

Pavyzdžiui, pirmiau vaizdas yra tik tam tikro tipo vamzdžio iš tam tikros požiūriu modelis. Jūs negalite įdėti tabaką į jį.

Pūkuotukas Little Instrukcija Užsakyti sako: “Kai esi meška labai mažai smegenų, ir manau, daiktų, jums rasti kartais, kad dalykas, kuris atrodė labai Thingish jūsų viduje yra gana skirtingi, kai jis gauna į atvirą ir turi kitus žmones žiūri tai.”

Efektyvus bendravimo įgūdžiai: valdymo mokslininkas turi žinoti, kad jo/jos sėkmė priklauso nuo efektyvaus bendravimo įgūdžių (pvz, padaryti bendrą, kas yra individualiai patyręs). Tinkamas dėmesys bendraujant rezultatus ir rekomenduojamą veiksmų eigą, gautą modeliuotojas yra reikalinga. Tai padeda pasiekti sutarimą dėl priimtino veiksmų eigą. Galiausiai, reikia žinoti, kad daugelyje istorinių atvejais žmonės išrado keletą realybės modelių siekiant išmetama pati tikrovė. Pavyzdžiui, kai kuriose religinėse modelių, geresnį pasaulį po mirties yra sukurtas šį pasaulį šalinti.

Žmogaus galimybės ir jų Nauja technologija: Žmogaus veikimas yra raktas, padėsiantis rinkas ir organizacijos. Naujos technologijos atidaryti daug variantų, ką mes darome ir kaip ir kur mes tai darome. Jie leidžia naujus procesus, naujas struktūras, naujas strategijas. Bet geras sprendimas kūrėjai statys savo planus dėl paprastos platformos. Žmogaus veikimas yra ne iš verslo veiklos pagrindą. Jie šalins žmogaus klausimus priekyje ir centre savo strategijas ir jų vykdymo planus ir jie atneš griežtumo, drausmės ir matematinis modeliavimas, kad atitiktų tai, kaip jie parengti ir taikyti technologijas.

Kokybiniai svarstymai, pavyzdžiui, pakartotinio organizavimo ir patobulinimų yra tokia pat svarbi kaip kiekybinių veiksnių efektyvaus strateginių sprendimų priėmimo procese. Pagrindinis klausimas, kaip sujungti skirtingas psichikos modelius organizacijoje bendra psichikos modelis? , Kai tame kryptimi progresavimo gali būti vienas iš šių dviejų galimybių:

1. jei organizacija yra prieštaringų psichikos modelius, jai nebus perkelti toli, todėl politinės Bo su Artimųjų distancijos.
2. jei organizacija turi vieną psichikos modelį (pvz, sutarimo) jis gali judėti ta kryptimi, kol ji ateina su tikrove, kai reikia prisitaikyti.

Laikui bėgant, tačiau organizacija, kurios psichikos modeliai labiausiai atitiktų tikrovę bus išgyventi, o kiti nesugeba.

Kognityvinė sprendimas mokslas: Kognityvinis sprendimas mokslas susijęs su sprendimų priėmėjas ketinimų pobūdį. Dažnai ketinimai yra subjektai mąstymo, kurie introspectively prieinama sąmoningas protas, ir priežastiniu ryšiu veiksmingas įgyvendinimo sprendimo, t.y., tyčinį realizmo sprendimo gamybai. Tačiau ketinimai gali būti suvokiama kaip abstrakti modeliai pastebimi iš organizmų, kurie priskiria kaip priemonių prognozavimas elgesį, be daug žinių apie vidaus reprezentacinio mašinų, atsakingą už savo sprendimų implantacijos. Trečiasis modelis pažinimo sprendimų mokslo teisingai mano abu procesai: mūsų pasirinkimus ir pakartotinio vertinimo visų vertybių kaip tyčinis priemonę ir mūsų galutinis sprendimas subjektyvumą.

Protine negalia veiksniai: Šie veiksniai gali pakenkti mūsų sprendimų priėmimo procesą veiksmingumu, įskaitant greičio, argumentavimo, planavimo, sprendimo, impulsų kontrolės, temper kontrolės, suvokimo, supratimo, dėmesio, kalbos, mokymosi, atminties ir laiko.

- Neorganizuotumo: Sunkumai planavimą, organizavimą, sekos ir pirmenybės.

- Trūksta apie inicijavimą: Inicijavimas ar atspirties konkrečiai veiklai, pokalbio ar elgesys dažnai pažeista.
- Fiksuoto pažiūros: Atkaklumas arba yra fiksuotas konkrečiu minties ar veiksmo gali įvykti, kai elgesys būtų tinkamai reglamentuojami smegenis.
- Impulsyvumas: Kai kurie asmenys patiria sunkumų su impulsų kontrolė ir gali išsivystyti netinkamą elgesį, pavyzdžiui, dirglumas, nuotaika proveržių, ir veikiantis be mąstymo.

Norėdami gauti daugiau informacijos, apsilankykite šioje kolekcijoje:

[Sprendimų priėmimas išteklius.](#)

### **Daugiau skaitiniai:**

Callicott B., and R. Ames, *Nature in Asian Traditions of Thought: Essays in Environmental Philosophy*, State University of New York Press, 1998.

Casti J., *Reality Rules: Picturing the World in Mathematics*, Wiley, 1992.

Hall D., and R. Ames, *Thinking from the Han: Self, Truth, and Transcendence in Chinese and Western Culture*, State University of New York Press, 1998.

James M., D. Jongeward, and J. Bell, *Born to Win: Transactional Analysis With Gestalt Experiments*, 25th edition, Perseus Press, 1996.

Kleindorfer P., and et al., *Decision Sciences: An Integrative Perspective*, Cambridge University Press, 1994.

Linstone H., *Decision Making for Technology Executives: Using Multiple Perspectives to Improved Performance*, Boston, Artech House, 1999.

Manski Ch., and D. McFadden, (eds.), *Structural Analysis of Discrete Data with Econometric Applications*, MIT Press, 1986.

Ranyard W., and Ola Svenson, (Ed.), *Decision Making: Cognitive Models and Explanations*, Routledge, 1997.

Saleemi A., O-S. Bohn, and A. Gjedde (Editors), *In Search of a Language for the Mind-Brain: Can the Multiple Perspectives Be Unified*, Aarhus University Press,

2005. What is human nature? How is language related to thought – and should the connection be investigated socially or biologically? Is external reality coherent or fragmented? What, if any, are the foundations of rationality, and how trustworthy are they?

Schutte H., (Ed.), Strategic Issues in Information Technology: International Implications for Decision Makers, Pergamon Infotech, UK, 1988.

Seagal S., and D. Horne, Human Dynamics: A New Framework for Understanding People and Realizing the Potential in Our Organizations, Paperback, 2000. It gives you some ideas of why some mental models are different. For example, The Western Culture looks at relationships between people, while Eastern Cultures are more systemic thinkers and look at how things connect as a system.

Stein J., From H-bomb to Star Wars: The Politics of Strategic Decision Making, Lexington Books, 1984.

## **Elgesio Sprendimų priėmimas**

Fiziniai mokslai, apskritai remiasi priešasties ir pasekmės logika. Žmogaus elgesys yra, tačiau remiantis motyvais. Visada yra motyvacija jėga susidaro kai kurių priešasčių ir tikslų, kurie gali pasakyti, kodėl asmuo pateikia tam tikrą sprendimą, t.y. Emotivisim mokyklos minties.

Vadovai nori motyvuoti darbuotojus daryti pastangų. Pavyzdžiui, yra didelė literatūros apie atlyginimų ir piniginių paskatų šiam tikslui naudoti, bet praktiškai “garbės” arba “prestižas” ir apdovanojimą gali būti reikšmingas skatintojas, taip pat, nebent apdovanojimas skiriamas taip dažnai, kad jos prestižas yra skiedžiamas. Pagrindinis dėmesys turi būti skiriamas valdymo ir apdovanojimą reputacijos, kuri gali arba negali turėti fiksuotą pinigų komponentas, bet kaip valdyti apdovanojimą laikui bėgant.

Kardinolas tikslas modeliuojant žmogaus elgesį yra modeliuoti verslo procesus,

kuris padidina darbo jėgos entuziazmo atsižvelgiant į visus žmogaus elgesio, įskaitant grupės dinamiką, projekto darbo aplinką ir organizacinės kultūros aspektai.

**Elgsenos sprendimų priėmimas klasifikacija:** Sprendimų priėmimo rūšys gali leidžia tik trys unikalūs sistemų priimant sprendimus:

1. Individualizmas – kuris prieigos neteisybę, relishes konkurenciją ir identifikuoja su teisių ir galios individo.
2. Bendradarbiavimas – kuris gydo visus žmones vienodai svarbūs, aukština bendradarbiavimo stengtis ir identifikuoja su neribota demokratija.
3. Galia ir valdžia – kuris gerbia valdžią ir identifikuoja su kontroliuojančia institucija.

Organizacinė sistema remiasi “žmogaus prigimtį” susilieja trijų galimų sistemas į harmoningą vienybę, pripažindama, kad bet kurią iš sistemų viena stovi vien tiek nestabili ir neveiksminga.

Šių trijų sprendimų priėmimo procesų universalumas atrodo akivaizdus. Kiekvienas nori būti laisvas, kad jo paties sprendimus. Tuo pačiu metu, kiekvienas turi į draugavimas ir priklausymo, kad jausmas ateina su yra grupės dalis, ir visi bijo absoliučią vienatvę neriboto laisvę. Galiausiai, kiekvienas nori tikėti ką nors ar kažkas, kad atitiktų jo elgesį tam tikra institucija natūra, ar ta institucija ateina viduje iš religinių, politinių ar kultūrinių vertybių ar išorėje iš lyderis hierarchijos.

Nors tai gali atrodyti akivaizdu, kad kiekvienas remiasi šių trijų tipų sprendimus, mūsų politiniai pokalbiai dažnai poliarizuoti į konfliktus dviejų sprendimų priėmimo tipus, grupės sutarimu, palyginti su individualios laisvės kovoje. Mes turime dogmų “kairė” ir “dešinės” arba “liberalus” ir “konservatoriai”. Vadovaudamasis šių dogmų yra rimta liapsusas. Dogmos kairė

arba į dešinę nesugeba pripažinti vaidmenį, kuri institucija vaidina subalansuoti grupės ir individo interesus. Be visų trijų tipų pusiausvyros, organizacijos gali greitai tapti nestabili ir neveiksminga.

Organizacijos naudoti sprendimų priėmimo procesus, kurie skiriasi nuo įmantriais dizaino su daugybe sprendimų kiekis santykinai paprastų procedūrų. Kiekvienu atveju, šis procesas remiasi iš trijų tipų sprendimo priėmimo būdingas į žmogaus mąstymo mišinio:

- Individualus sprendimų priėmimas grindžiamas savanaudiškumas,
- Grupė sprendimų priėmimas grindžiamas bendru sutarimu, ir
- Autoritetinga sprendimų priėmimas grindžiamas vertybes, taisykles ir hierarchiją. Organizacijos, vaisingos per tiek pakilimo ir blogais laikais yra tas, kad palaikyti veiksmingą pusiausvyrą tarp šių trijų būdų pasirenkant veiksmų kursą. Tiesą sakant, tai, ką mes laikome “civilinio” visuomenę yra vienas, kad balansuoja tris sprendimų priėmimo metodus nuolat vilkikas karo. Kaip rezultatas, modern “pilietinės” visuomenės palengvinti subalansuotą organizacijų kūrimą.

Yra buvę du kraštutiniai požiūriai į modeliavimo žmogaus elgesį. Paprastas modeliai dėmesio “racionalių asmenų”, o kito dėmesio dėl to, kad žmonės turi daug sudėtingesnė motyvaciją, tiek individualiai, tiek kolektyviai, ypač bandos-instinktas, ar kenksminga-ketinumų situacijose.

Integruotos aprašomasis modelis žmogaus elgesį turi atsižvelgti į visus sprendimų priėmimo veiksmų, įskaitant naudoti ekonomikos, sociologijos, teisės, ir socialinę psichologiją aspektus. Tai gali būti pasiekta trimis lygmenimis: individo, organizacijos ir visuomenės, su sąveika tarp trijų. Tarp šių trijų lygių sąveika apima informacijos srautus ir išteklių, ir kiekvienas vertybių ir sprendimų konstrukcijų sistemos viduje. Šie dviejų rūšių srautų



formuoti tarp šių trijų lygių sąveiką.

Pasitinkant nepalanki rezultatai geras sprendimas: Dažnai nepalankus rezultatas geras sprendimas veda asmenis pereiti nuo šio sprendimo dėl neigiamų emocinių reakcijų į rezultatus. Neigiami emocinės reakcijos privertė daugelį atsisakyti variantą, kuris priminė kaip buvusios labiau sėkminga praeityje ir kuri tikėjosi atlikti geriau ateityje. Jie sutelkti dėmesį į savo afektinių reakcijų, o ne įsitikinimų apie ankstesnio nusivylimą rezultatais. Tie patys asmenys, kurių bendra tendencija sutelkti dėmesį į savo reikia pažinimo yra mažiau tikėtina, kad pereiti nuo geresnio varianto po nuviliančių rezultatų. Taip pat tikėtina, kad emocinis reagavimas į neigiamų pasekmių sukelti žmonėms pereiti nuo variantų, kad, jų nuomone, gali būti sėkmingai kitą kartą.

Jausmas, palyginti būtybės: Jausmas yra skirtingos formos būtybė. Jausmas yra protas atsakymas, o būtybė yra kūno pasireiškimas to paties dalyko. Pavyzdžiui, jausmas yra liūdna yra emocija, o tai nėra išmatuojami, tačiau yra liūdna, tai kūno reakcija, todėl būtis liūdesys laipsnis yra išmatuojami nuo skaitinių svarstyklės iš atitinkamo psichometrinių priemonės.

Konfliktas yra gyvenimo dalis: Žmonės ir įmonės kenčia, kai konfliktas yra ignoruojamas, o ne tinkamai valdoma. Santykiai yra įtempti, produktyvumo mažėja, ir sunaikinimas gali būti svarbiausias rezultatas. Daugelis iš mūsų yra tiek nelinkęs konflikto, kad mes praktiškai nuolaidžiavimo bet kokia kaina, o kiti kabintis į rungimosi metodų, kurie gali peraugti į visas sureguliuavimo skirtumus išlaidas. Toks elgesys dažnai yra neršto tolesniam konflikto. Jie atsiranda, nes mes nežinome, apie tai, kaip efektyviai naudoti galimybes, kurios egzistuoja sėkmingam konflikto valdymo masyvo. OR/MS/DS/SS naudojimas konfliktų modeliavimas yra modelio pagrindu sprendimų paramos sistemas, t.y. lankstaus, patogi programinės įrangos naudojimas siekiant sukurti sistemas sprendimų priėmėjų, parinkčių rinkinys, ir pageidavimus. Tai palengvina greitą

pakeitimą vienoje prielaidose, ir sąlygas tarp dalyvių.

Elgesio sprendimų priėmimas yra suprasti, kaip žmonės priima sprendimus ir kaip jie gali padaryti sprendimų priėmimo procesas būtų veiksmingas ir efektyvus. Asmuo gali būti labai konservatyvus, arba neribotam laikui priimant bet kokią sprendimą. Elgesys mokslai taikomi sprendimų priėmimo procesus iš tiek kiekybiniu ir kokybiniu požiūriais, siekiant pagerinti stipresnį pamatą geresnius sprendimus. Sprendimų priėmėjams stilius ir charakteristikos gali būti klasifikuojamos kaip: mąstytojas, į kaubojus (Fotografuokite ir bekompromisės), Makiaweliczny (galai pateisina priemones), istorikas (kaip kiti tai padarė), dėl atsargaus (net nervų), ir tt

Sprendimų priėmimo palyginti įpročių: Sprendimų priėmimas apima padaryti išvadą, kuri reiškia, svarstymų ir minties ir siūlo sąmoningas aktas. Nors natūrali reakcija ar sąmonės aktas būtų ženklinti kaip įprotis, refleksinė akta, ar impulsyvus akta, ar įpročio, kuris, deja, svorio centrą, kai mes norime pradėti sprendimų priėmimo procesą.

Bendrovės vadovas prieš leader: Vadybininkas yra apibrėžiamas kaip asmuo, kuris nusprendžia dėl “Kaip tai padaryti viską teisingai”, o lyderis yra susijęs su “kaip daryti teisingus dalykus”.

Maitinimo ir Vadovavimas: Strategijos įgyvendinimo yra politinis procesas, kuris apima derybas įtikinėjimo ir konfrontacijos tarp veikėjų, kurie skirsto galią.

Žmonės valdžioje paprastai nori ten pasilikti. Ir vienas, kaip jie galvoja, kad jie gali tai padaryti yra priversti standus, kaip laikomasi tam tikrų principų, kad jie tiki yra atsakingi už savo organizacijos sėkmės rinkinys. Reikalaujant darbuotojus, kad būtų laikomasi šių prietarų – geriau žinomas kaip įmonės

politiką – o ne nagrinėjant faktus, jie sukurti organizacijoms, kurios atrodo aptakios formos. Iš tiesų, jie yra pasmerkti.

Nėra tokio dalyko kaip “organizacinės elgsenos;” jis yra iš organizacijos žmonių elgesį. Neįmanoma suprasti, sprendimų priėmėjams elgsenos organizacinių situacijų, kai konfliktas egzistuoja neatsižvelgiant į energijos vaidmenį. Galia turi didelę įtaką informacijos, netikrumo ir priklausomybės išteklių, nes yra konkurencija tarp organizacijos nariams už ribotų išteklių. Yra didelis skirtumas tarp valdymo ir vadovavimo: o valdymas veikia sistemos, vadovavimas veikia sistema. Jei vienas yra pakankamai pajėgi tiksliai apibrėžti visus šių parametrų trys; Užduotis, laikas ir ištekliai, tada vienas gali kovoti su sprendimų priėmimo modeliavimo proceso. Esmė yra ta, kad vadovavimas jūs turite turėti viziją šių parametrų. Jūs negalite smūgis neaiški ragą.

Lyderystė apibrėžiama kaip “lyderio kokybę, bei gebėjimas vadovauti.” Ji taip pat gali būti apibrėžiamas kaip nustatant pavyzdį. Nesvarbu, ar jie supranta, tai ar ne, tam tikra darbuotojų atrodys lyderio nustatyti darbo vietoje tendenciją. Taigi, kas tendencija jūs nustatymo? Yra priežastis, dėl kelių milijardų dolerių tarptautinės gaiviųjų gėrimų bendrovės generalinis direktorius praleidžia vieną dieną per mėnesį pristatyti atvejus soda per pristatymo sunkvežimių ir žemės ūkio technika ratinis Dolly. Nes jis protingas ir sėkmingas, ir jo darbuotojai žiūri jį kaip vanagas. Jie negali padėti, bet kopijuoti ir gerbti generalinio direktoriaus jausmą entuziazmo ir atsidavimo tam, ką verslas yra tikrai viską apie – gauti produktą į užsakovo rankose.

Lyderystės iššūkis yra daugiausia jo žmogaus pusė. Lyderis turi būti stiprus, bet ne grubus; Geras, bet ne silpnas; drąsus, bet ne suteneris; mėstantis, bet ne tingus; kuklus, bet ne baikštus; didžiulis, bet ne arogantiškas; ir turėti humoro jausmą, be beprotystės.

Prieš lyderiai gali įkvėpti emocijų, jie turi būti apkrautas su juo patys. Kol jie gali perkelti kitų ašaras, savo turi tekėti. Įtikinti kitus, jie patys turi tikėti.

Blogio ir neetišką Sprendimai: Vienas tikrai turi žinoti, kad didelis skirtumas tarp neetiškų ir blogio sprendimus. Už tarptautiniu mastu žinomas padangų kompanija Vadovas pasirašo ne dėl padangų, kad jis žino, gali suirti tam tikromis sąlygomis gamybai. Net tokių žinių, jis tampa aišku, kad ši informacija negali būti viešinama ir tvirtina gamybą ir pardavimus padangų. Nuspręskite, ar toks sprendimas yra blogis ar neetiška viena? Ką apie šį scenarijų? In fašistinę šalyje administratorius vadovavosi savo viršininko nurodymus ir pasirašo ant tūkstančių nekaltų vyrų, moterų ir vaikų mirties. Jis niekada asmeniškai nužudė bet iš tų žmonių pats, nei būtų jis. Be sąžiningumo, nė viena įmonė gali turėti teigiamą žodį iš lūpų į lūpas.

Priežastis yra ne aukščiausiasis teisėjas: Kritiniai ir postmodernizmo organizavimas teoretikai jau pastatė savo bylą priežasties. Jie mato priežastį kaip “drausminė žinių” šiuolaikinėse organizacijose, nes ji riboja natūralų autonomiją individo. Šis požiūris, visi socialinių mokslų laikomos žinių struktūrų, naudojamų dominavimo. Sociologija, socialinis darbas, teisė, psichologija, ir tikrai valdymas ir organizavimas teorija yra susijęs. Tiesiog kaip psichologija naudojamas įtikinti žmogų prisitaikyti prie (taigi priimti) išorinį pasaulį, teorijos lyderystės ir organizacijos yra naudojami kurti diskursus ir klasifikacijos schemas, kurie atkuria sistemos galia. Atmesdama Vakarų kultūros istorija, pastačius “natūralumą” individo, ir darant prielaidą, visą discipliną yra slegianti galią generuoja žinias, kritiškai organizacijos teorijos ir postmodernaus organizacijos teorijos gilesnio individualizmą, nors ir netiesiogiai, prie jų aukščiausios vertės vaidmenį.

Instrumentinė motyvai buvo sėkmingai naudojama moksle, kad mūsų pasaulis valdomas. Savo utilitarinė charakteristikai, instrumentinė motyvai yra

aukščiausias teisėjas jokio mokslinio srityje.

Ji yra įmanoma naudoti pagrindo apibūdinti viską moksliai, bet ji neturi prasmės; būtų be prasmės, nes jei aprašė Beethoven Devintosios simfonijos kaip bangos slėgio kitimo.

Darbas su žmonėmis: Nors vadovybė suformuluoti aiškių strategijų pasiekti esminį tinka tarp vidaus stipriąsias ir silpnąsias puses ir išorines grėsmes ir galimybes. Tačiau strategijos įgyvendinimo rezultatas yra socialinis procesas įsišaknijusi kultūra, įtraukiant bendrą interesą ir integraciją. Žmonės reaguoti ir prisitaikyti prie aplinkos pokyčių ir apribojimų.

Yra du būdai, kaip įtikinti žmones. Pirmasis yra naudojant tradicinius retoriką, o tai, ką dauguma vadovų yra mokomi. Kitas būdas įtikinti žmones ir galiausiai daug galingesnė būdas yra vienijanti idėja su emociniu apeliacinį skundą.



*Dirba kartu, siekdami  
enhancement*

Bet kurioje organizacijoje, tai yra būtina, kad kiekvienas galėtų mokytis gebėjimą dirbti su kitais žmonėmis. Henris Fordas sakydavo:

Netrukus kartu yra pradžia;  
Laikydami kartu yra pažangą;  
Dirbti kartu yra sėkmė.

Yra dviejų skirtingų rūšių santykius tarp žmonių būtent dažnai ir dažnas santykius. Derybos yra veiksminga priemonė sprendžiant retai santykius. Norėdami turėti veiksmingą derybas reikia atskirti žmones nuo problemos, sutelkti dėmesį į interesus (neatsižvelgiant pozicijas), generuoti galimybes įvairovė, ir primygtinai reikalauja, kad rezultatai būtų grindžiamas tikrų objektyvių išvardijamosios ir išmatuojamų svarstyklės. Dėl vykstančių santykių strategijos skiriasi. Klasikinės taktika: morkos ir lazdos, zylė-už-tat, ir gyventi-ir-tegul-Live.

Žmogaus piktnaudžiavimas nekyla iš beprasmiško naudojimosi galios, o, kenkia žmonių yra ženklas, kad mes vis dar trūksta galios. Arba tai rodo nepasitenkinimą jausmą šio skurdo. Savarankiškai pokyčius užsikimšimas yra tai, ką tenka už piktnaudžiavimo veiksmus. Nuo kas yra nepatenkinti savimi yra nuolat pasirengusi keršto ir mes kiti bus jo aukos. Akis už akį padarys visą pasaulį eiti aklai.

Pažangus požiūris į modeliavimas: Modeliavimas sprendimų priėmimo apima dvi skirtingas šalis, viena yra sprendimų priėmėjas ir kita yra modelis statybininkas žinomas kaip analitiko. Analitikas padėti sprendimų priėmėjams jo/jos sprendimų priėmimo procese. Todėl analitikas turi būti įrengta daugiau nei analitinių metodų rinkinys.

Specialistai modelio pastato dažnai linksta studijuoti problemos ir tada eiti išjungti atskirai kurti sudėtingą matematinį modelį, kurį gali naudoti vadybininko (t.y., sprendimų priėmėjams). Deja, vadybininkas negali suprasti šį modelį ir gali arba naudoti jį aklai arba visiškai jį atmesti.

Specialistas gali jausti, kad valdytojas yra pernelyg nežino ir nesudėtingos vertiname modelį, o vadovas gali jausti, kad specialistas gyvena svajonių pasaulyje nerealių prielaidų ir nereikšmingus matematine kalba.

Toks nesusikalbėjimo galima išvengti, jei vadovas dirba su specialistu pirmiausia sukurti paprastą modelį, kuris suteikia žalią, bet suprantamą analizę. Po vadybininkas sukūrė pasitikėjimą šį modelį, papildoma detalė ir rafinuotumas gali būti pridėta, gal palaipsniui tik šiek tiek vienu metu.

Šis procesas reikalauja laiko investicijas dėl vadovo ir nuoširdų susidomėjimą dėl sprendžiant realaus vadybininko problema, o ne kurti ir bando paaiškinti sudėtingesnius modelius specialistas dalies dalis. Tai progresuojanti modelio kūrimas dažnai vadinama saviranka požiūrio ir yra svarbiausias veiksnys, lemiantis sėkmingą įgyvendinimą sprendimų modelį. Be to, Bootstrap požiūris supaprastina kitaip sudėtingą užduotį modelis tvirtinimą ir patikros procesuose.

Atsparumas sprendimų: pažanga yra gražus žodis. Tačiau pakeitimai yra jo motyvacija ir pakeitimas turi savo priešų. Tai nėra tiek daug, kad mes bijome pokyčių arba tiek įsimylėjęs senų būdų, bet tai, kad vieta tarp to bijome. Tai kaip yra tarp trapezes, nėra nieko eiti į.

Bet kokie pakeitimai, net į gerą pusę kaita, visada lydi trūkumų ir nepatogumų. Pakeisti nebūtų be nepatogumų, net blogiau geriau. Patys universalūs sunkumai kyla iš žmonių baimės planuojamus pakeitimus.

Žmonės dažnai prieštarauti siūlomam modelį vien todėl, kad jie dalyvavo ją planuoja, ar dėl to galėjo būti planuojama tiems kam jie nepatinka. Žmonės atsispirti pakeitimus. Tiksliau, jie priešinasi buvo pakeistas kitais žmonėmis. Atsparumas gali būti sudaromi atviroje priešiško ar užslėpta sabotazą sprendimų priėmėjai pastangų formą. Net geriausias sukurta strategija visuomet nepavyksta, jei tie, kurie turi atlikti ją atsisakyti tai padaryti. Kaip Machiavelli

rašė Prince “Reikia nepamiršti, kad nėra nieko sunkiau planuoti, daugiau neaiškus sėkmės, nei labiau pavojinga valdyti nei naujos tvarkos dalykų kūrimą. Dėl iniciatorių turi visų priešišumą, kuris būtų pelno pagal senąsias institucijas, ir tik drungnas gynėjams, kurie įgytų pagal naujus išsaugojimo.”

Pavienis palyginti Optimalių pakeitimus: Optimalus (t.y. geriausi) sprendimai dažnai naudojami pateisinti stulbinantys organizacinius pakeitimus, kurie gali sutrikdyti individualius kasdienybę. Vienas svarbus vertė yra bendradarbiavimas ir moralę, kuri gali išsivystyti tada, kai organizacijos nariai žino, kad jie yra gerbiami nariai produktyvaus organizacijos. Pažymėdama šią žmogaus pusėje sprendimų priėmimo, daugelis organizacijų naudoti vartus Ieškau požiūrį, o ne optimalius sprendimus. Tai rodo, kad pokyčiai bet kuriuo metu būti tik tikslas, kuris turi nedidelius nukrypimus nuo esamos situacijos. Toks požiūris į sprendimų priėmimą yra žinomas kaip incrementalism ar tikslo siekimo metodas. Pavyzdžiui, vietoj pelno maksimizavimo, galima nustatyti pasiekti 10% didesnę pelną tikslą.

Copping su didelių pokyčių: pereinamasis procesas: Asmenų atsakymai bus labai skirtis ne tik nuo asmens, bet ir per tam tikrą laiką. Norime pasakyti, kad asmuo turės neigiamos atsakyti į vieną tašką kaita, bet galbūt turi kitą požiūrį į jį vėliau. Tačiau yra individo reaguoti į pokyčius per tam tikrą laikotarpį modelis. Akivaizdu, kad daugiau trauminis pokytis, tuo didesnis bus poveikis.

Pagrindiniai pakeitimai darbe gali priminti kitų esminių pakeitimų, pavyzdžiui, netekties ar santuokos, jų įtaka asmenims. Dažnai žmonės išgyvena tokios kaitos pažangą per šiuos proceso etapus po etapo:

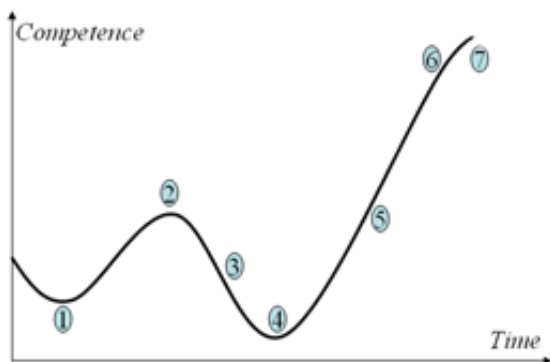
- Imobilizavimo
- Neigimas pasikeitimo
- Nekompetentingumas



- Priėmimas tikrovės
- Testavimo galimybės
- Ieškoti apibrėžta
- Integracija

Laikas, per kurį visiškai priimti didelių pokyčių gali būti tiek, kiek sako, 18 mėnesių ar net ilgiau. Tačiau tai, kas vyksta, dažnai gali sumažinti laiką, reikalingą supratimą susitaikyti su pokyčiais ir visiškai priimti naujų būdų, kaip elgiasi. Lyderiu parama ir rūpestis per etapus taip pat bus labai svarbus individualios komandos narys susiduria su didelių pokyčių. Proceso supratimas taip pat padės lyderis susidoroti su tokiu būdu, atitinkančiu etape jie yra individualus.

Šis procesas yra geriausiai suprantamas grafiškai, kuri yra žinoma kaip fazinio virsmo kreivės, kaip pavaizduota toliau pateikiamame paveikslėlyje:



Tai aukščiau kreivė rodo, kaip kompetencija skiriasi su laiku ir ji atspindi tikėtiną pokyčius nuotaika ir moralę, taip pat kompetencijos plėtra, visų pažanga.

1. Imobilizavimo: Sokas, Užplūsta, Neatitikimas tarp didelių lūkesčių ir realybės.
2. Neigimas pokyčių: Laikinas trauktis, Neteisingų kompetencija.

3. Nekompetencija: Suvokimas, kad pakeitimas yra būtinas, nusivylimas etapas, Kaip elgtis su kaita?
4. Priėmimas tikrovės: “Letting go” praeities patogūs požiūriais ir elgesiu.
5. Išbandyti naujus elgesio metodus, polinkį čia norėdami stereotipas, kaip viskas turėtų būti daroma, daug energijos, pradeda kovoti su nauja aplinka, daug pykčio ir nusivylimo.
6. Paieška prasmės: Internalizacijos, Ieškau suprasti, kodėl viskas yra kitaip, ne iki žmonių išėti iš veiklos ar jie supranta savo gyvenimą geriau.
7. Integracija: įtraukti prasmes į naujas elgesį.

### **Daugiau skaitiniai:**

Deutsch M., and P. Coleman, (eds.), *The Handbook of Conflict Resolution: Theory and Practice*, Jossey-Bass, 2000.

Forrester J., *Collected Papers of Jay W. Forrester*, Wright-Allen Press, Inc., 1975. Contains numerous models to understand the evolution of human behavior, including strategic interpersonal and behavioral dynamics models.

Heil G., D. Stephens, D. McGregor, and W. Bennis, *Managing the Human Side of the Enterprise*, Wiley, 2000.

Rapoport A., *Decision Theory and Decision Behavior: Normative and Descriptive Approaches*, Kluwer Academic Publishers, 1989.

Simon H., *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organizations*, Free Press Inc., 1997.

Upmeyer A., *Attitudes and Behavioral Decisions*, Springer-Verlag, 1989.

Yammarino F., and B. Avolio, (eds.), *Transformational and Charismatic Leadership: The Road Ahead*, Elsevier Science, 2002.

### **Lyderystė įvairi ir daugiakultūreje aplinkoje**

Vienas turi turėti gerą jausmą būtis multiculturally žino, nusimano, ir

sumanūs, nes demografiniai pokyčiai ir toliau bus sparčiai, todėl šių kompetencijų poreikį kritiškiau nei bet kada svarbu. Tai yra būtina sąlyga aukščiausio lygio vadovų ir visų darbuotojų, kurie turi įtakos kitiems darbo vietoje, ar ši įtaka remiasi formalios institucijos ar neformalių normų. Būdamas multiculturally kompetentinga gali padėti kiekvienam darbuotojui gauti daugiau iš kiekvieno santykio, darbo vietoje. Suprasti tiek įvairovės ir daugiakultūriškumo turi sutelkti dėmesį į kultūros sudėtingumo, kuris vaidina didelį vaidmenį abiejų įvairovės ir daugiakultūriškumo pastangų. Daugiakultūrės sąmoningumo vystymasis prasideda nuo kultūriškai išmoko sąlygomis sąmoningumą. Sąlygos apima:

- Daugiakultūrės perspektyvos pabrėžti kiekvienos grupės panašumus ir skirtumus tuo pačiu metu.
- Daugiakultūrės perspektyvos nebūtinai sudėtinga.
- Daugiakultūrės perspektyvos yra dinamiškas kiekvienam asmeniui, vietą ir laiką.

Bendroji daugiakultūreje perspektyva pabrėžiant panašumus ir skirtumus jau tampa pagrindinis dėmesys daugiakultūreje aspektų pirmaujanti dėl įgimtų sunkumų priemonių kultūrą. Tai yra lengviau ignoruoti kultūrą ar apriboti kultūros perspektyvą arba panašumus ar skirtumus. Karščiausios šios Pirmoji taisyklė daugiakultūriškumo lėmė klaidingų ir netinkamų/nekomplektinė pasirinkimų. Virš “politinio korektiškumo” ginčas atspindi nepakankamą šio netikro dichotomija kai abi argumento šonai bus negerai. Argumentas remti objektyviai “teisingą” požiūrį į kiekvieną kultūrą teisingai saugo unikalius ir skirtingų perspektyvų kiekvienos kultūros grupės prieš įžeidimą, bet neteisingai daro prielaidą, kad kultūra yra apibrėžta šių objektyvių gaires. Argumentas prieš politinio korektiškumo teisingai pabrėžia, kad būtina rasti bendrą pagrindą įvairiose kultūrose, tačiau neteisingai daro prielaidą, kad kultūriniai skirtumai yra nesvarbios. Siekiant išvengti iš kultūros hermetizuoti, lyderiams reikia

ginčyti kultūrinį šališkumą jų pačių nepatikrintų kriterijus. Norėdami palikti mūsų sąlygas nepatikrinta arba dar blogiau, kad nežino mūsų kultūriškai išmoko sąlygomis, nėra suderinamas su efektyvaus vadovavimo standartus.

Įvairių šalies ir kultūros klasifikacijų laisvų numeriai gali sukurti didžiulį jausmas supainioti apie kurių vienas yra “teisė”. Vietoj jausmas užvaldo lyderiai, kurie žino, kad kultūra įtakoja sąlygas, kad asmenys, ką daro veiksminga vadovas turėtų apimti įvairius aspektus kultūros, kaip galimybės ugdyti save daugelio matmenų kultūros ir ką jie reiškia lyderių daugiakultūrė aplinka. Daugiakultūris plėtra yra nuolatinis mokymosi procesas grindžiamas šiais trimis etapais plėtros:

1. Suvokimas, apima sąlygas apie kultūrinius skirtumus ir panašumus elgesiu, požiūriu ir vertybėmis. Didesnis sąmoningumas suteikia didesnę pasirinkimo laisvę tiems, kurie labiau žino apie savo daugiakultūriškumo.
2. Žinios plečia faktų ir informacijos apie kultūriškai išmoko sąlygų suma. Įgūdžiai taikyti efektyvų ir veiksmingą veiksmų su žmonėmis iš skirtingų kultūrų, remiantis dalyvių paaiškinti sąlygas ir tikslią informaciją.
3. Lyderiai turi būti apmokyti sąmoningumo, žinių ir įgūdžių sukurti daugiakultūrę kompetenciją.

Žmonės skiriasi daugeliu atžvilgių. Tautybės ir rasės tapatybės modeliai suteikia pagrindą suprasti, kaip žmonės gali skirtis atsižvelgiant į jų rasinės tapatybės ir tie duomenys, pasekmes. Lyderiai, kurie susipažinę su abiem savo tapatybę ir, kad kitiems bus naudinga jų sąveiką su kitais. Asmenys taip pat skiriasi pagal jų protingų ir pageidaujamą mokymosi stilius. Lyderiai, kurie emociškai protingi yra labiau tikėtina rasti plėtoti daugiakultūrės įgūdžiai lengviau palyginti su lyderių, kurie rezultatas mažesnis emocinis intelektas. Be to, vadovai, kurie daugiau žino apie savo mokymosi stilių galima geriau lankyti, kad jų pasirinkimų mokymosi proceso metu. Ši informacija taip pat gali būti naudojami

siekiant padėti lyderiai žingsnis ne komforto zonos būti savo mokymosi stiliaus, siekiant padėti jiems pamatyti situacijas iš kitų perspektyvos.

Norėdami padėti tyrinėti ir suprasti asmens tapatybės formavimąsi, vienas turi apsvarstyti trišalio sistemą, susidedančią iš trijų koncentrinų apskritimų, atstovaujančių universalus, grupę ir atskirų lygių asmens tapatybę. Kadangi mes visi esame žmogiškosios rasės nariai ir priklausome rūšiai Homo sapiens, mes turi daug panašumų, ir universalus lygis gali būti sumuojamas su teiginiu, “Visi asmenys, kai kuriais atžvilgiais, kaip ir visi kiti asmenys.” Nes mes visi gimstame į kultūros matricos įsitikinimų, vertybių, taisyklių ir socialinių praktikų, grupės lygmens veiksniai įtakoja mus. Grupės lygmeniu tapatybę būtų galima apibendrinti pagal šį pareiškimą: “Visi asmenys, kai kuriais atžvilgiais, kaip ir kai kurių kitų asmenų.” Kai kurie iš grupės lygio veiksniai yra fiksuota ir nekintanti, pvz, rasės, lyties, sugebėjimus, amžių, o kiti yra gana ne fiksuotas, pvz, išsilavinimas, socialinis ir ekonominis statusas, šeimyninė padėtis, geografinė padėtis. Be to, asmenys gali priklausyti kelioms kultūros grupės, t.y., rasės, lyties, negalios ir, kai grupė tapatybė gali pereiti nuo vieno prie kito priklausomai nuo situacijos.

Individualiu lygiu tapatybės gali būti geriausiai apibendrinama su šiuo teiginiu: “Visi asmenys, tam tikru būdu, kaip niekas kitas asmenims.” Holistinis požiūris į suprasti asmens tapatybę reikalauja, kad mes pripažįstame visus tris lygius: individo, grupės ir universalus. Nors koncentriniai apskritimai gali pasiūlyti aiškia ribą, kiekvienas tapatumo lygis turi būti žiūrima kaip pralaidi ir vis keičiasi atnaujinimą,. Be to, net per tapatybės lygiu, kelis jėgos gali būti darbe.

Sąlygos praktikoje: “Practice makes perfect” jau seniai priimta universalus principas mokymosi. Tačiau, visi praktika gali būti laikomas tolygiu. Daugelis klausimai buvo ištirta, kad yra susiję su sąlygomis anksto praktika, praktika ir po praktikos ir kaip jie visi susiję su mokymusi. Pasirengimo praktikos sąlygos

apima dėmesio patarimų, kuriuos teikia informaciją, nepriklausomai nuo veiklos turinį, apie procesą arba strategijos, kurios gali būti naudojamos, kad būtų pasiektas optimalus mokymosi rezultatus mokymų metu. Teikti tyčinį patarimų yra kaip suteikti stažuotojams problemų sprendimo, su užduotimis susijusią strategiją arba schemą taikyti visoje panašią užduotį. Tai leidžia stažuotojai žinoti, kur sutelkti savo dėmesį treniruotės metu. Tyčinius patarimai padeda perkelti mokymosi. Tai greičiausiai dėl to, kad mokymosi būdas skatina tyčinį patarimų veda prie bendrų strategijų ir taisyklių, kurios gali būti taikomos įvairiose darbo įvairiose situacijose.

Yra daug parengiamasis darbas, kad turi būti padaryta prieš mokymas prasideda. Visų mokymo programų veiksmingumas priklauso nuo kruopštaus poreikių vertinimu. Visi trys lygiai: organizacinė, uždavinys, ir individualus yra svarbu tiesiogiai arba netiesiogiai į lyderių daugiakultūreje informuotumo, žinių, įgūdžių ugdymu. Mokymai kad neperduoda iššvaistoma. Dėmesys stažuotojų savybių, mokymai dizainą, o darbo aplinka nebus užtikrinti norimų mokymo rezultatų, tačiau ne atsižvelgiant į šiuos tris veiksnius beveik užtikrinti, kad daugiakultūre ir įvairovė mokymo nepavyksta.

Lygiai taip, kaip kultūra yra sudėtingas, bet ne chaotiškai, todėl turėtų daugiakultūreje mokymas būti vadovaujasi mokymosi tikslus, kurie atspindi tiek šios lyderis ir daugiakultūreje kontekste poreikius seka. Mokymo daugiakultūrę vadovavimo ir bendravimo turėtų apimti bet kokias ir visas metodus, susijusius su kultūrų kontekste nuo kultūros, kuri yra mokoma požiūriu. Mokymo dizaino turi būti pakankamai išsami, kad apimtų ir kultūros generalinis ir kultūros konkrečių perspektyvas. Raidos seka iš sąmoningumo žinių įgūdžių suteikia eklektiškas pagrindus organizuojant daugiakultūreje mokymo turinį ir plėtros daugiakultūreje aplinkoje loginį.

Nepriklausomai nuo to, ar konfliktas yra asmeninių veiksmių ar organizacinių

veiksnių, ar tai sukelia teigiamų ar neigiamų pasekmių, ji turi būti valdoma ar ji gali greičiausiai sukelti nenumatytų pasekmių. Konflikto valdymas buvo dalis valdymo literatūroje aptariant penkių būdų, kaip spręsti konfliktus: Dominavimas, kompromiso, integracijos, vengimo ir slopinimas. Sukurta sistema klasifikavimo stilius tvarkymo tarpasmeninius konfliktus galima suskirstyti į penkias rūšis: verčia, panaikinimo, išlyginimo, pavojaus, problemų sprendimo ir ketinimai ir atkaklumas.

Vengti yra stilius mažai tiek cooperativeness ir pasitikėjimo savimi. Tai sprendimas imtis jokių veiksmų, arba gyventi iš konflikto. Šis stilius dažnai laikomas atėmimą ar abejingumą.

Talpinančioje stilius atspindi susirūpinimą kitai šaliai vykdydama savo tikslus, bet giminaitis susirūpinimą savo tikslų stoką. Rezultatas yra kooperatyvas, bet kukli stilius.

Konkuruojančių stilius pasižymi pasitikėjimu savimi ir nenoro elgesį. Jūsų pačių problemos viršesnės už kitos šalies interesus. Kompromisines yra stilius, kuris yra tarpinis tiek cooperativeness ir savimi, nes kiekviena šalis turi kažką duoti iki išspręsti konfliktą. Tai nėra traktuojama kaip optimaliai išspręsti konfliktą dėl kiekvienos šalies atiduoda dalį savo poziciją dėl susitarimo labui.

Bendradarbiavimas yra vertinamas kaip win-win situacija, kad yra didelis tiek cooperativeness ir pasitikėjimo savimi. Tai sprendimas, konfliktų yra patenkinama abiem šalims ir paprastai gauti po ilgų diskusijų.

Iki naujo keisti nuotraukos konfliktą tarp žmonių į kultūros kategorijose, tampa įmanoma dviem asmenims nesutikti be vieno iš jų buvo negerai, remiantis jų skirtingų kultūrų išmoko sąlygomis. Vienas turi aprašyti iš naujo keisti nuotraukos konfliktą į kultūros kategorijomis konstruktyvaus konfliktų valdymo

privalumų.

Būtina lyderiai suprasti, kaip konfliktas yra suprantamas ir valdomas ne Vakarų kultūrose, ne tik todėl, kad asmenys iš šių šalių vis dirba organizacijų Jungtinėse Amerikos Valstijose, bet ir dėl to, Vakarų gali daug sužinoti iš ne Vakarų kultūrų apie konstruktyvaus konfliktų valdymą. Konfliktas yra valdoma gana skirtingai aukšto kontekste kultūra, palyginti su mažai kontekste kultūra, ir kiekvienas perspektyva turi savo privalumų ir trūkumų. Kvalifikuotą konfliktas vadybininkas reikia suprasti abi perspektyvas ir žinoti, kada nors gali būti tikslingiau.

Azijos ir Ramiojo vandenyno kultūros, visų pirma siūlome perspektyva valdyti konfliktą harmonijoje, kur konfliktas tarp žmonių dažnai apibūdinama kosminėje kontekste dvasinių pasekmių. Į Azijos ir Ramiojo vandenyno kultūrų tikslas dažnai yra užkirsti kelią atvirą konfliktą atsirasti ne visi, kurie, nors Vakarų perspektyva yra dažniau apie konfliktų sprendimo, kai jis įvyko.

Konstruktyvus konfliktų valdymas gali tapti pirmuoju prioritetu lyderių, ypač kai konfliktas tarp kultūriškai skirtingų žmonių. Lyderiai turi rasti bendrą pagrindą, neprarandant jų vientisumą. Jis taps svarbu lyderiai suprasti ir tarpasmeninį konfliktą kultūrinio konteksto, kuriame tas elgesys yra išmoktas ir parodoma.

### **Daugiau skaitiniai:**

Christie D., D. Wagner, and D. Winter, *Peace, Conflict and Violence: Peace Psychology for the 21st Century*, Prentice Hall, 2001.

### **Etika ir sprendimų priėmimo**



Įvadas: Mes sužinojome, kad “geras sprendimas yra niekada nelaimingas atsitikimas”, bet tai pakelia daug kitų įdomių klausimų pora tokių kaip – yra etiškas sprendimas niekada nelaimingas atsitikimas ar galbūt daugiau intrigos yra geras sprendimas būtinybė etikos sprendimas? Antrasis klausimas iškelia daug problemų, iš kurių daugelis yra diskutuojama laikraščiuose kasdien dėka ties Enron žmonės. Etika ir moralė retai taip akivaizdu, kaip ir tos Enron atveju, bet aukštesnio lygio Kur individo galutinė atsakomybė melas? Kai kurie sako, su šeima, kiti su šalies ir dar kiti su religija tik pavadinimas kelias.

Bando nustatyti bendrą moralinį kodeksą nėra lengva užduotis, nes teologijos istorija išmokė mus daugybė kartų. Kiekybinė analizė yra pagrindinis gabalas veiksmingą sprendimų priėmimo, bet tai tiesiog vykdymas ir ką numeriai norite vertinti ir kaip jūs nuspręsite įvertinti rezultatus yra labai subjektyvus. Įrankiai pateikti empirinių informaciją panaudoti priimant sprendimą, tačiau jie neteikia paties sprendimo. Tai tiesa, ar ne jūs esate, įskaitant etikos kaip proceso dalis, ar ne.

Ypač domina šiame dokumente, ar etika ir moralė yra dar vienas žingsnis į sprendimų priėmimo procesą, ar ji tampa kiekvieno žingsnio proceso elementas. Norėdami nustatyti, tai kiekvienas iš sprendimų priėmimo proceso etapuose bus įvertintas atsižvelgiant į etikos ir moralės kontekste. Klausimai objektai yra ar etika ir moralė vaidina svarbų vaidmenį kiekvieno etapo ir, jei taip, tai kiek. Kitame skyriuje popieriaus suteiks tikrą pasaulio pavyzdžius ir baigti su išvadomis, kurios gali būti sudarytas.

Samprata etikos ir moralės: Kas ši sąvoka mes bandome suprasti? “Moralė yra taisyklių sistema, kuri keičia mūsų elgesį socialinėse situacijose. Tai apie gera, o ne žalos daro, ir ji nustato tam tikrą doro elgesio standartą.” Vertinant daro gerai, palyginti su žala ir koku mastu skirtumas yra subjektyvus, bet tai netrukdo mums bando rasti bendrą pagrindą. Atkreipkite dėmesį, kad šio

dokumento Aš naudosime terminus etiką ir moralę pakaitomis nuo šio taško į priekį tikslams. Dažnai vienas identifikuoja penkias principus bendros moralės:

- **Autonomija:** Tai susiję su eksploatavimo kitiems ir įtakoja jų laisves klausimą. Beveik kiekvienas sprendimas turi poveikį keliems asmenims ir atsižvelgiant į šiuos poveikius į ne tik tai, bet engraining juos į procesą nėra lengva, bet būtina.
- **Ne piktadarybė:** Ar mes būti sukurti žalos kitų atžvilgiu? Vyriausybės beveik kiekvienas reguliavimas naudingas vieną grupę, o kentėti kitą. Tas pats pasakytina apie verslo sprendimus balsų dauguma – veiksmas sukuria situaciją, kad pagal savo prigimtį naudinga vieniems, o ne kitiems. Tai sukurti žalos? Norėčiau teigti, kad tai, kas nėra naudinga jums nereiškia, kad jis sukuria žalos. Kiekvienas iššūkis yra galimybė.
- **Geradarystės:** Ar tai sukurti gera? Bendrinis pareiškimas, bet verta apsvarstyti ir iš esmės visi vienas turi paklausti galime išspręsti identifikuotą problemą taip, kad sukuria pats geras.
- **Teisingumas:** Ar pats procesas teisingas ir yra gautas įgyvendinimas teisinga. Iš esmės turi būti laikomi abu priemonės ir pabaiga. Pasaulyje nėra lygus, nei ji turėtų būti kaip visi žmonės nėra lygūs, o kas nuobodi vieta būtų, jei mes buvome. Yra visi pasaulyje Skirtumas tarp gydant žmones vienodai ir bando juos lygūs.
- **Ištikimybė:** Ar tai sekti mūsų profesinius, verslo ar valdymo funkcijas, kaip apibrėžta. Dažnai tai reiškia žiūri į bendresnį vaizdą ir suprasti savo vaidmenį už paprasto rezultatus dvasią.

Kaip jums teks be abejo pastebėjo šie apibrėžimai yra toli nuo betono ar nesudėtingais principus taikyti. Kiekvienas asmuo gali turės skirtingus požiūrius ar laipsnių susitarimu kiekvienu konkrečiu atveju. Tačiau didelės sėkmės jau bus padaryta, jei kiekvienas žmogus yra įvertinant jų sampratą etika. Vienas iš didžiausių pavojų šioje srityje yra žmonių ignoravimas koncepciją dėl

## dviprasmiškumo.

Poveikis priimant sprendimus: Yra nustatytos sprendimų priėmimo procese šeši pagrindiniai etapai kurios apima tam:

1. **Problemos:** Nors tai yra pirmas etapas, tai gali būti ten, kur moralė gali turėti didžiausią poveikį. Tai dažnai sunkiausia stadija tyrėjas ir jei ji nėra tinkamai užpildyta rezultatai bus nepatenkinami, nepriklausomai nuo kokybės (ar moralės) iš darbo, kad taip. Ši sistema, kuri yra čia pastatytas apribojimus arba nustato projekto apimtį. Etikos požiūriu pirmasis klausimas svarbus gali būti – tai tikrai problema ne visiems? Daugiau kartų, nei ne problemų dėmesys susijęs su išlaidų ar pajamų padidėjimą mažinimo (arba kad gali būti mano verslas šališkumo). Šiuo metu problema turi būti išspręsta pagal priemonių pasirinkimas, kuris daug rasti nepalanki. Kai kurie etikos sprendimų priėmimo iššūkis sprendimų priėmėjų šalininkai turi įvertinti, ar suvokiama problema tikrai yra problema. Tai skamba paprasta, bet iš tikrųjų iš atsižvelgiant į visus galimus alternatyvas, įskaitant nieko procesas, neturi nieko bendro. Verslo lyderiai įsišaknijęs su tikėjimu, kad lankstumas, kaita ir prisitaikymas yra atsakymai.
2. **Kas yra tikslas:** Dilema čia yra, ar tikslas yra išspręsti problemą etiškai ar tiesiog nustatyti labiausiai etikos tikslą. Konfliktas čia jums pasirinkti tikslą ir tada bandyti ją įgyvendinti veiksmingą klausimu vėliau arba jums pasirinkti savo tikslus, remiantis etikos. Be puikus pasaulis būtų optimalus pasirinkti tikslą su etikos proto, bet iš tikrųjų maksimaliai verslo tikslas yra optimizuoti atsižvelgiant etiką tik labai bendrąja prasme šiame etape. Pašalinti keletą akivaizdžių galimybes, kurios yra mažai tikėtina, kad turite bet kokios etikos įgyvendinimą ir toliau į priekį.
3. **Galimi veiksmai:** Kol savo teoriją nustatant tikslą turės didelę įtaką veiksnių tipų, kad prasmės. Veiksmai pirmiausia lemia tikslo, kurį norite pasiekti. Tačiau etika turėtų įtakoti veiksmus esate pasiruošęs imtis pagal savo tikslo

taikymo sritį.

4. Spėkite rezultatas: Tai gali būti viena pakopa, kurioje etika reikalauja jokių pokyčių. Kiekybiniai metodai yra paprasta ir tik skaičiuoti rezultatus pagal jūsų jėjimai. iš taikoma – sena kompiuteris teorija “šiukšlių šiukšlių”.
5. Pasirinkti geriausią alternatyvą: Ar geriausia alternatyva tiesiog prognozuojama baigtis, kuri maksimizuoja tikslų, ar ji tik suteikia empirinio tyrimo rezultatus lyginti (su kuria jūs galite atsikratyti subjektus).  
Suformuluoti paiešką kaip visiems panašiais atvejais maksima yra sąvoka tie naudai etikos skatins. Tai pasikartojanti tema, kuri apima ieškote už bet konkrečioje situacijoje ir pamatysite miško už medžių.
6. Įgyvendinti sprendimas: Daugeliu atvejų tai yra sritis, kur moralė jau vaidina svarbų vaidmenį dabartinėje verslo praktikoje. egzistuoja sąjungos ir reikšmingi teisės aktai, siekiant užtikrinti pasikeitimą yra “etikos”. Tačiau norėčiau pateikti, kad realus poveikis yra rasti ilgai prieš jų įgyvendinimą. Šiuo metu jūs tiesiog bando sumažinti ar sumenkinti suvokiamas problemas pasirinktą sprendimą. Vis dėlto dėl šios priežasties labai svarbu, kad sprendimus priimančias asmuo apsvarstyti įgyvendinimo poveikį. Tikimės, kad jei nėra patenkinamas įgyvendinimas galima rasti ne problema bus peržiūrėta, o ne išrinkti geriausią iš blogų pasirinkimų grupės, kuri yra plačiai paplitusi.

Application: Medicinos ir sveikatos priežiūros sprendimų priėmimo buvo maždaug nuo to laiko, kai Hipokratas sukūrė savo garsiąją veidmainišką priesaiką už gydytojai. Tai senovės filosofas rašė prisiekia, kad kreipėsi į profesinius ir etinius klausimus, su kuriais susiduria gydytojai jų vykdymo gydomųjų asmenis. Sena problema buvo, kaip veikia žmogus padaryti tokį svarbų sprendimą be jokio jokios prasmės?

Bėgant laikui klaidų sukėlė į sergančių žmonių mirties. Šios klaidos buvo padaryta, nes blogų medicinos ir sveikatos priežiūros sprendimus. Panaudoti

priimant sprendimus, susijusius su sąlyga ar asmens gydymo, siekiant padaryti juos sveika praktika yra pagrindinis dėmesys šiame literatūros (interneto svetainės) peržiūrai. Niekada nebuvo jokio oficialaus organo žinios, kurios gali padėti praktikuojantis pasirenkant tinkamą veiksmų eigą. Dauguma didžiausių medicinos mokyklose mokytis savo studentus per didaktinių metodų ir praktine patirtimi serijos. Instruktoriai visada mokė naudodami mokslinius tyrimus ir pavyzdžių, tačiau nebuvo sunorminta matematinis požiūris į priėmimo dėl didelio subjektyvumo šių sprendimų rūšių medicinos ir sveikatos priežiūros sprendimus.

Moksliniai tyrimai gali pašalinti galutinai neteisingus sprendimus. Tačiau su tuo, kad žmonės yra patys sudėtingiausi subjektai pasaulyje, sprendimai negali būti "vienas dydis tinka visiems".

Kitos programos: lobistinių grupių ir profesinių sąjungų yra labai įdomių pavyzdžių, kurie potencialiai kelia pavojų etiką, nors daugeliu atveju jie turi gerus ketinimus. Skatinant keletas poreikius nei tie, daugelis gali būti laikoma neetiška. Tai susiję su David Ricardo anketa lyginamojo pranašumo tautos. Šios grupės taip pat turi tiesioginį neigiamą poveikį žmonėms, kurie nėra šių grupių dalis. Tačiau atrodo keista iš pirmo žvilgsnio, kad skatinant darbuotojų interesus gali iš tiesų būti amoralus. Problemos slypi tai, kad nauda neapima visų darbuotojų, nepaisant to, kad prieš kelis dešimtmečius šie pasiekimai iš tiesų padėti visiems. Tačiau dabar įstatymai egzistuoja padengti svarbiausius apsaugą. Taip pat reikia atsižvelgti į tai, kad mes niekada žinoti, kas rinkos korekcijos gali būti pašalinti šiuos klausimus savo.

Dėl sprendimų priėmėjas iš lobistinių grupių ir profesinių sąjungų poveikis išreiškia tokią nusižengimą sritį abiejų pusių. Išteklių ir lėšos, kurios galėtų būti naudojamos gamyboje, dabar skiriama užduotis, kurios neturi skatinti kurti šalies augimą. Kai kurie teigia, kad jei verslo lyderiai buvo naudojamas etikos

sprendimų priėmimą tada nebūtų reikėję už sąjungų poreikis. Taip pat galima teigti, kad įsitraukia į suardymo sąjungą daro etinį sprendimą pagerinti ekonomiką šalyje. Ką galima pasimokyti iš šio pavyzdžio? Išskyrus tai, kad etika yra ne paprasta, o kiekviena situacija yra subjektyvus tai veda į realybę, kad Vyriausybė turi vaidmens siekiant užtikrinti keletas bendrų standartų teisės aktais. Negana to gidu dėl sprendimo slypi asmenų rankose.

Morališkai geriausias kursas veiksmų bet kokioje situacijoje užima klausimus ekonominio ir techninio tinkamumo į sąskaitą, bet nekonkuruoja jų. Nors tai skamba kilnus norėčiau imtis klausimą su polinkiu linkęs moralės kaip pagrindinis sprendimų įtaką. Manau, kad ekonominio ir techninio pobūdžio problema yra pagrindiniai veiksniai priimant sprendimus. Įvertinusi pasakė, kad aš manau, kad etika vaidinti svarbų vaidmenį į sprendimų priėmimo etapuose balsų dauguma. Geras procesas ir analizė nėra kliūtis moralės. Pagrindiniai prasideda pirmųjų etapų sprendimų priėmimo procesą su problema identifikavimo ir apima bando užtikrinti, kad vienas žiūri į bendresnį vaizdą ir tikrai suprasti, ką tikslai.

Kaip nurodyta anksčiau valdžia vaidina svarbų vaidmenį, siekiant užtikrinti pagrindinės apsaugos yra prieinami visiems gyventojams. Dėl verslo jūs turite tikėtis, kad žmonės bus ištikimi sau. Mūsų gamtos žmonėms yra savaime domina ir tai korporacija atsakomybė suderinti Savanaudi savo darbuotojų teisinga kryptimi. Firmos kultūra padeda apibrėžti šią kryptį ir gali sukurti etikos sprendimų aplinką.

Kai bendrovė kultūra yra įtvirtinta tai tada reikia samdyti tinkamus žmones. Asmenys priimti sprendimus, todėl darbuotojai bus nustatyta, ar etika yra įgyvendinamos ar tapti problema. Kai jūs turite samdyti tinkamus žmones būtina turėti ryšį visoje organizacijoje. Dialogą, kuris apima naujų prasme tirti per diskurso palengvins etikos sprendimus. Tai suteikia individualų sprendimų

priėmėjas keli jėjimai ir geriau suvokti paveikslą. Galiausiai organizacijos turi būti labai atsargūs, kad galėtų stebėti galimą situacijų interesų konflikto.

Šioje aplinkoje asmenys bus nustatyti problemas, nustatyti tikslus ir priimti sprendimus pagal standartinę sistemą, kurios yra sėkmingas ir etiška. Sprendimų priėmimo procesas anksčiau nurodyta nereikia būti pakeista, o organizacija turi samdyti etikos žmones ir suteikti jiems etikos aplinkoje. Efektyvus sprendimų priėmimas ir etika yra nesuderinami tarpusavyje. Iš tiesų analitinio sprendimų priėmimo proceso panaudojimas dažnai išstumti amoralius sprendimus, remiantis nuopelnais be jokių konkrečių ketinimų tai padaryti.

### **Daugiau skaitiniai:**

Cory J., *Business Ethics: The Ethical Revolution of Minority Shareholders*, Springer, 2005. The aim is to analyze why and how companies do not act ethically towards their minority shareholders, not how many, not which, not to what degree and not where.

Ferrell O., J. Fraedrich, and L. Ferrell, *Business Ethics: Ethical Decision Making and Cases*, Houghton Mifflin Company; 5th ed., 2001.

Velasquez M., *Business Ethics: Concepts and Cases*, Prentice Hall; 5 ed., 2001.

### **Žmogaus soninės sprendimų priėmimo**

Žmonės efektyviausiai padaryti, kai jie supranta, kaip jų veikla susijusi su paveikslą. Ji suteikia prasmę, tikslą ir aktualumą, ką jie daro. Pavyzdžiui, ilgo nuotolio įmonių planavimo ir įmonių finansų struktūrą nėra tiesiogiai susiję su antros eilės vadovams. Kita vertus, jie dažnai dalyvauja kapitalo investicijų sprendimus dėl naujos įrangos pirkimo. Klausimai mašina talpa, panaudojimas, išmokėjimo ir investicijų grąža yra svarbūs aspektai, kurie dažnai dalyvauja

šiuos vadovus.

Didelėse organizacijose sprendimas virimo aparatas tampa tik vertingas, nes jis pripažįsta jo/jos sprendimą susijęs su visų kitų sprendimų priėmėjų organizacijos viduje, nes jis/ji gali padaryti daugiau ar mažiau, ar didelio skirtumo organizacijai, arba gali būti net pakeisti. Tačiau, smulkiojo verslo sprendimų priėmėjams galite padaryti, pertrauka, arba įrodyti, kad bus labai sunku pakeisti. Toliau pateikiami kai kurie praktiška ir naudinga aforizmų jūsų strateginio mąstymo, o jūs praktikuojate taikomos pusę sprendimų mokslo:

1. Jūsų įmonė turi būti paleisti ir veikia kaip būtų galima tikėtis, kad ji būtų, jei buvo klientas.
2. Kai sukūrėme klientų bazę, jūs turite labiausiai ekonomiškai efektyvių ir tiesioginę prieigą prie bendrosios geriausias šaltinis ateities verslui.
3. Jūs neturite užpūsti kito asmens šviesą siekiant leisti savo blizgesį.
4. Komponentai žaidime: žaidėjai, pridėtinės vertybės, taisyklės, taktika, ir apimtį.
5. Žaidėjo produktas yra nemokamas į jūsų jei klientai vertiname jūsų produktas labiau, kai jie turi kitas žaidėjas anketa produktą, nei tada, kai jie turi vien savo produktą.
6. Žaidėjas yra jūsų konkurentas, jeigu klientai vertina savo produktą mažiau, kai jie turi kitas žaidėjas anketa produktą, nei tada, kai jie turi vien savo produktą.
7. Žaidėjo produktas yra nemokamas į jūsų, jei ji būtų patrauklesnė tiekėjas teikti išteklius į jus, kai jis taip pat tiekia kitas žaidėjas, nei kai jis tiekia jums vieni.
8. Žaidėjas yra jūsų konkurentas, jeigu jis mažiau patrauklus tiekėjas teikti išteklius į jus, kai jis taip pat tiekia kitas žaidėjas, nei kai jis tiekia jums vieni.
9. Privalumai rašymas geras planavimas (modelis): Jis suteikia jums esamą vertinimą verslui, taip pat ateities gaires. Tai padeda jūsų verslui augti, tiek



organiškai ir per išorės finansavimo, ir tai yra svarbu turėti siekiant užtikrinti finansavimą, nuo smulkiojo verslo administravimo paskolos rizikos kapitalo finansavimą.

10. Jei, užuot bergždžiai kovoti, gresia knygynuose mačiau per kitą galą teleskopą, jie gali pamatyti, kad tai, ką jie suvokia kaip konkurencijos iš tiesų gali būti papildyti. “Kartu mes galime sukurti apetitą, kuris maitina mūsų pramonę Jei visi iš mūsų –. Knygų pardavėjus, leidėjai, platintojai, ir autoriai – padaryti gerą darbą pardavimo, vis daugiau žmonių pirks daugiau knygų ir jei mes visi kartu link vartu. mes ir mūsų klientai (skaitytojai), bus, kad daug laimingesni.”
11. Klestėti patikimai verslo, jūs turite atitikti ne tik savo klientams, bet jūs turite nustatyti sau taip pat tenkinti vyrų, kurie savo produktą ir vyrai, kurie jį parduoti. Tai atitinka su “padalinių darbo” Adam Smith ekonomika netiesiogiai.
12. Kai aš ruošiausi samprotauti su asmeniu, aš praleisti trečdalį savo laiko galvoti apie save ir ką ketinu pasakyti, ir du trečdaliai galvoju apie jį / ją ir tai, ką jis/ji ketina pasakyti.
13. Galimybė pamatyti situaciją, kitas asmuo mano, kad tai, kaip sunku, kaip tai gali būti, yra vienas iš svarbiausių įgūdžių derybininkas gali turintiems. Neužtenka žinoti, kad jie mato dalykus kitaip. Jei norite juos paveikti, jums taip pat reikia suprasti empathetically jų požiūriu galią ir pajusti emocinę jėgą, su kuria jie patikėti. Tai nėra pakankamai ištirti juos kaip fauna mikroskopu; Jums reikia žinoti, ką jis jaučia, kad būti vabalą. Kad įvykdytų šią užduotį, jums turėtų būti pasirengęs sustabdyti sprendimą, kaip jūs “pasimatuoti” savo nuomonę. Jie gali manyti, kad jų nuomonė yra “teisė” taip pat stipriai kaip jūs manote, kad jūsų nuomonė yra teisinga. Jūs galite pamatyti stiklą kaip pusė pilną šalto vandens. Jūsų sutuoktinis gali pamatyti purvinas, pusiau tuščią stiklinę apie sukelti žiedą ant raudonmedžio apdaila.
14. Vakarų kultūros principas yra tai, kad nėra malonu be kainą. Iš esmės, nėra nemokamai pietūs.

15. Mokėti man žaisti. Yra geresnių naudoja savo laiko.
16. Kai jūs laimėti verslą, jūs prarasite pinigus. Dabartinis gali bausti.
17. Jūsų esami klientai nori geriau spręsti.
18. Nauji klientai naudosis mažą kainą kaip atskaitos taškas.
19. Konkurentai taip pat naudoti žemą kainą kaip atskaitos taškas.
20. Tai nepadedą duoti savo klientų konkurentams geriau sąnaudų poziciją.
21. Negalima sunaikinti savo konkurentų “Stiklo namai. Tačiau tiems, kurie gyvena stikliniuose namuose tikrai turėtų padaryti visai nieko!
22. Jei neturite tikrai sunku konkurentą, jums reikia sugalvoti vieną nes konkurencija yra gyvenimo būdas.
23. Gauk į lovą su klientu.
24. Sukurti uždariosios rinkos.
25. Pasakyti ačiū gerumu, o ne pinigais.
26. Išsaugoti geriausia padėkoti jums už jūsų geriausius klientus.
27. Pasakyti ačiū taip, kad stato savo verslą.
28. Negalima sakyti ačiū per greitai arba per lėtai.
29. Pasakykite, kad jūs ketinate pasakyti ačiū.
30. Pripažįsta, kad jums gali tekti konkuruoti dėl lojalumo.
31. Leiskite jūsų konkurentai turi lojalių klientų per daug.
32. Nepamirškite pasakyti ačiū, net jei turite monopoliją.
33. Pasakyti ačiū savo tiekėjams, taip pat savo klientams.
34. Povas uodega: Moterys sekti paprastą taisyklę – pažvelgti į visas su vyrais, ir eiti į vieną su ilgiausią uodegą. Bet moterų, kurie išvyko iš šios taisyklės buvo nubausta net, jei uodegos tapo taip ilgai, kad jie iš tikrųjų apsunkintas vyrai juos turintys. Tai buvo, nes bet koks moterų, kurie negamino ledinių sūnus turėjo mažai galimybių gaminti sūnų, kad būtų laikoma patraukli. Tarsi moterų drabužių mados, ar Amerikos automobilių dizaino tendencija ilgiau uodegos nusiėmė ir surinko savo pagreitį. kažkas pasiūlė, kad rojais paukščiai ir povai (kurie visada atrodė paradoksalu, nes atrodo, kad jie kliūtys jų valdytojų) uodegos, išsivystė būtent todėl, kad jie yra kliūtys. Vyriška

- paukštis su ilga ir sudėtinga uodega rodo, kad moterims, kad jis yra toks stiprus patinas, kad jis gali išgyventi nepaisant jo uodegą.
35. Kai kurių produktų, ji yra mėginiai. Dėl kitų produktų, ribotas laikas arba riboto pajėgumo bandomoji versija veikia gerai. Dėl dar kiti, tai yra viešas seminaras, kuris suteikia paslaugą. A starteris “produktas arba paslauga leidžia klientams išbandyti savo apatinėje aukas sprendimų priėmimo perkant produktą aukštos klasės, brangesnis ir sudėtingesnis.
  36. Net tada, kai jie yra įrodyta, negerai, analitikų matyti, kaip svarbu išlaikyti sutarimą retrospektyviai. Pavyzdžiui, bankai išlaikyti kaip tikėjimo straipsnį, kad pastarąjį [JK,] recesija ir nekilnojamojo turto rinkos žlugimo mastas gylis nebuvo galima nuspėti. Jei jis galėjo būti, asmenis, atsakingus už paskolų kraštutinumą 1980 būtų kaltas dėl didelio neatsargumo, o ne žiūrima kaip bejėgių aukų renginiuose. Tai dažnai svarbesnis klysti dėl priežasčių teisingas, nei būti teisingi.
  37. Vertė Kainos: Mūsų nesėkmingo siekti pelno, mes padarėme mūsų kainodara tokia sudėtinga, kad mūsų klientai nei suprasti, nei manau, kad tai yra teisinga. Iki perėjimo prie naujo požiūrio, kuris akcentuoja paprastumą, teisingumą ir vertę, mes tikimės, kad atgautų gerą valių mūsų klientams. Tai yra tai, ką Vertė Kainos turėtų būti apie.

Aplankykite pat tinklalapis [Smulkiąjam verslui](#).

Šios žaidynės žmonės zaisti bando laimėti bet argumentai:

1. Atlikti savo varžovams pasiūlymas už jos natūralių ribų; perdėti jį; bendresnio varžovo pareiškimas tampa, tuo daugiau prieštaravimų galite rasti prieš jį. Griežtesnė ir susiaurinti jūsų pačių teiginiai lieka, tuo lengviau jie ginti.
2. Naudokite skirtingas reikšmes jūsų priešininkas žodžiais paneigti jo argumentus. Pavyzdys: asmenį sako: “Jūs nesuprantate Kanto filosofijos

paslaptis.” Asmuo B atsako: “O, jei tai paslaptis jūs kalbate apie, aš neturi nieko bendro su jais.”

3. Ignoruoti savo varžovams teiginį, kuris buvo skirtas paminėti tam tikru konkrečiu dalykas. Atvirksčiai, jį suprasti kai gana kita prasme, ir tada paneigti. Ataka kažkas kita nei tai, ką buvo tvirtinama.
4. Paslėpti jūsų išvadą iš jūsų priešininkas iki galo. Susilieti savo patalpas čia ir ten savo kalboje. Gauk savo varžovą sutikti su jais jokia tikrą tvarka.
5. Šiuo aplinkinis maršrutas jums paslėpti savo tikslą, kol pasiekė visas priėmimo būtinų pasiekti savo tikslą.
6. Naudokite savo priešininko įsitikinimus prieš jį. Jei jūsų priešininkas atsisako priimti savo patalpas, naudoti savo nuosavas patalpas savo pranašumą. Pavyzdys: Jei priešininkas yra organizacijos narys ar religinė sekta, į kuri nepriklauso, galite samdyti deklaruotus nuomones šios grupės prieš varžovą.
7. Painioja problemą keičiant savo priešininko žodžius ar ką jis ar ji siekia įrodyti. Pavyzdys: Skambinkite kažką kitu vardu: “geros reputacijos” vietoj “garbei”, “dorybė”, o ne “nekaltybę”, “Įspūdingos” vietoj “stuburiniams”.
8. Nurodykite savo teiginį ir parodyti jį tiesą klausia priešininkas daug klausimų. Prašydami daug plataus masto klausimus vienu metu, jums gali paslėpti tai, ką norite gauti priimami. Tada greitai pateikti svarstyti argumentą, gautoms priešininko priėmimo.
9. Padaryti jūsų priešininkas piktas. Piktas žmogus yra mažiau pajėgios naudojant sprendimą, arba suvokti, kur jo ar jos privalumas yra.
10. Naudokite savo priešininko atsakymus į savo klausimus pasiekti skirtingus ar net priešingus išvadas.
11. Jei jūsų priešininkas atsako į visus jūsų klausimus neigiamai ir atsisako suteikti jums jokių taškų, kreipkitės į jį arba ją pripažinti jūsų patalpose priešingai. Tai gali suklaidinti varžovą, kokia nuomone Jūs iš tikrųjų siekiama jį pripažinti.
12. Jei priešininkas suteikia jums kai kurie iš jūsų patalpose tiesą, susilaikyti nuo prašydamas jį ar ją sutikti savo išvadą. Vėliau pristatyti savo išvadą kaip

nusistovėjusią įtekančio ir faktas. Jūsų priešininkas ir kiti lankomumo gali įtikėti, kad jūsų išvada buvo priimta.

13. Jei argumentas tampa nuo bendrų idėjų, be konkrečių pavadinimų, turite naudoti kalbą ar metafora, kuri yra palanki jūsų pasiūlymas. Pavyzdys:
14. Kas nešališkas asmuo vadinčiau “viešojo kulto” arba “sistema religijos” yra aprašyta plėvės kaip “pamaldumo” arba “dievotumo” ir priešininko kaip “fanatizmas” arba “prietarų”. Kitaip tariant, intarpas, ką ketinate įrodyti, į idėją apibrėžimą.
15. Norėdami, kad jūsų priešininkas priimti teiginį, turite duoti jam priešingą, counter-teiginį taip pat. Jei kontrastas yra didžiulis, priešininkas bus priimti jūsų pasiūlymas išvengti ir paradoksalu. Pavyzdys: Jei norite jam prisipažinti, kad berniukas turi daryti viską, kad jo tėvas pasakoja jam daryti, kreipkitės į jį “, ar visuose dalykuose turime paklusti arba nepaklusti mūsų tėvai”. Arba, jei dalykas yra sakoma, kad atsiranda “dažnai”, paklausti, ar esate suprasti “dažnai” reiškia mažai, ar daug kartų, priešininkas bus pasakyti “daug”. Tai tarsi jums buvo įdėti pilka šalia juoda ir vadina jį balta arba pilka šalia baltos ir vadina jį juoda.
16. Pabandykite blefas savo varžovą. Jei jis ar ji atsakė keli klausimus be atsakymų tekinimo naudai savo išvadą, iš anksto savo išvadą pergalingai, net jei jis neturi laikytis. Jei jūsų priešininkas yra drovus ar kvailas, ir jūs patys turi daug akiplėšiškumas ir gerą balsą, technika gali pavykti.
17. Jei nori iš anksto teiginį, kad yra sunku įrodyti, įdėti jį panaikinti šiuo metu. Vietoj to, pateikti jūsų priešininko priėmimo ar atmetimo nors tiesa teiginiu, tarsi jūs norėjo atkreipti jūsų įrodymų iš jo. Jei priešininkas jį atmesti, nes jis įtaria pokštą, galite gauti savo triumfą parodant, kaip absurdiška priešininkas yra atmesti akivaizdžiai tikrą teiginį. Jei priešininkas jį priimti, dabar jūs turite pagrindo jūsų pusėje kol kas nėra.
18. Galite pabandyti įrodyti savo originalų pasiūlymas, kaip # 14, arba teigia, kad jūsų originalus pasiūlymas įrodo, koks jūsų priešininkas priimtas. Už tai kraštutinis laipsnis akiplėšiškumas yra būtinas, tačiau patirtis rodo, atvejus jį

sėkmingai.

19. Kai jūsų priešininkas kelia pirmyn teiginį, kad tai yra nesuderinama su jo ar jos kitais teiginiais, įsitikinimų, veiksmų arba neveikimo. Pavyzdys: Jei jūsų priešininkas ginti savižudybę, jūs iš karto gali sušukti: “Kodėl gi ne jums pakabinti save?” Jei priešininkas teigia, kad jo miestas yra nemalonus vieta gyventi, galite pasakyti, “Kodėl ne jūs paliekate pirmą lėktuvu?”
20. Jei jūsų priešininkas presai jums kovos su įrodymu, jūs dažnai galima sutaupyti sau plečiant kai subtilus skirtumas. Pabandykite surasti antrą prasmę ar dviprasmišką jausmą už savo priešininko idėja.
21. Jei jūsų priešininkas ėmėsi daug argumentu, kad baigsis jūsų pralaimėjimo liniją, jūs negalite leisti jam atlikti jį po jo sudarymo. Nutraukti ginčą, sumušė jį išjungti visiškai, arba vadovauti varžovą į kitą objektą.
22. Jei jūsų priešininkas aiškiai iššūkis jums gaminti jokio prieštaravimo tam tikrą tašką savo argumentu, ir jūs turite ką pasakyti, pabandyti padaryti argumentas mažiau konkretus. Pavyzdys: Jei paklausė, kodėl tam tikra hipotezė negali būti priimtas, galite kalbėti apie žmogaus pažinimo klaidingumas, ir suteikti įvairias iliustracijas jį.
23. Jei jūsų priešininkas pripažino, kad visi ar dauguma jūsų patalpose, neklauskite jam ar jai tiesiogiai priimti savo išvadą. Atvirkščiai, daryti išvadą, sau, jei ji per buvo priimtas.
24. Kai jūsų priešininkas naudoja argumentą, kad yra paviršutiniškas ir pamatysite melą, galite paneigti, nustatydamas savo paviršutinišką charakterį. Bet tai yra geriau patenkinti varžovą su kontrargumentą, kad lygiai taip pat paviršutiniška, ir taip išmesti jį. Nes su pergale, kad esate susirūpinęs, o ne tiesa. Pavyzdys: Jei priešininkas kreipiasi į pažeisti ar emocijų, ar išpuoliai jūs asmeniškai, gražinkite tokiu pačiu būdu priepuolis.
25. Jei jūsų priešininkas kviečia Jus įsileisti kažką, iš kurio kilo ginčas taškas iš karto po, turite atsisakyti tai daryti, pareikšdamas, kad tai kyla klausimas.
26. Prieštaravimas ir tvirtinimas dirginti asmenį į perdedu savo teiginius. Iki prieštarauja savo varžovą galite vairuoti jį į išplėsti pareiškimą už jos

natūralios ribos. Kai tada prieštarauja perdėtą formą jį, jums atrodo taip, tarsi būtumėte paneigę originalų pareiškimą. Priešingai, jei jūsų priešininkas bando išplėsti savo pareiškimą toliau nei manėte, iš naujo jūsų pareiškimą anketa ribas ir sako: “Tai, ką aš pasakiau, ne daugiau.”

27. Teigti, melagingą silogizmas. Jūsų priešininkas daro teiginį, ir klaidingą išvadą ir iškraipymo jo idėjų jums priversti iš Proposition kitų teiginių, kurie nėra skirti, ir kad atrodo absurdiškas. tada atrodo, kad jūsų priešininko pasiūlymas sukėlė šių neatitikimų, ir taip atrodo, kad jis netiesiogiai paneigė.
28. Jei jūsų priešininkas daro apibendrinimą, rasti pavyzdžiui, priešingai. Tik vienas galioja prieštaravimas reikia nuversti varžovams pasiūlymas. Pavyzdys: “Visi atrajotojai raguotas”, yra apibendrinimas, kuris gali būti nusiminusi bendrosios instancijos kupranugario.
29. Spindintis žingsnis yra paversti lenteles ir naudoti jūsų priešininko argumentus prieš save. Pavyzdys: Jūsų priešininkas pareiškia: “Taigi, ir taip yra vaikas, jūs turite padaryti pašalpą už jį.” Jūs atsikerta: “Tiesiog todėl, kad jis yra vaikas, turiu jį ištaisyti, kitaip jis išliks savo blogų įpročių”.
30. Jei jūsų priešininkas nustebins tapusi ypač piktas argumentas, turite paraginti ją su visais daugiau uolumo. Ne tik ši, kad jūsų priešininkas piktas, bet jis pasirodys, kad jūs įdėti savo pirštą ant silpnos pusės jo bylą, ir jūsų priešininkas yra atviresnė pulti dėl šio klausimo nei jūs tikėjotės. Kai publika sudaro asmenų (ar asmuo), kurie nėra ekspertai objektą, jūs padaryti negaliojantį prieštaravimą jūsų priešininkas, kuris, atrodo, nugalėjo klausytojų akis. Ši strategija yra ypač veiksminga, jei jūsų prieštaravimas daro jūsų priešininkas atrodo juokinga, arba jei publika juokiasi. Jei jūsų priešininkas turi padaryti ilgas, ištęstas ir sudėtinga paaiškinti ištaisyti jums, žiūrovams bus negalima išpilti į klausytis jo. Jei pastebėsite, kad jums yra mušami, galite sukurti nukreipimo-tai yra, jums gali staiga pradėti kalbėti apie ką nors kita, nes nors ji turėjo apie ginčo klausimu guolis. Tai gali būti padaryta be prielaida, kad perorientavimo šiek tiek bendrą guolį šiuo klausimu.

Padaryti kreipimąsi į valdžios, o ne priešzastis. Jei jūsų priešininkas gerbia instituciją ar eksperto, citata, kad institucija toliau savo byla. Jei reikia, cituoti ką institucija sakė kitu prasme ar aplinkybes. Institucijos, kurios jūsų priešininkas nesupranta, yra tie, kuriuos jis paprastai žavisi labiausiai. Jūs taip pat gali, jei ji būtina, ne tik pasukti savo institucijas, bet iš tikrųjų klastoti juos, ar citata kažkas, kad jūs visiškai išrado sau.

31. Jei žinote, kad jūs neturite atsakymo į pateiktus argumentus, kad jūsų oponentas pažanga, jums bauda insulto ironijos deklaruoti sau būti nekompetentingi teisėjas. Pavyzdys: “Ką tu sakai eina mano menkas galias suvokimo, tai gali būti viskas labai teisinga, bet aš negaliu suprasti, ir aš susilaikyti nuo bet kokių nuomonės išraiška ant jos.” Tokiu būdu jūs įsiteikti auditorijai, su kuriuo esate geros reputacijos, kad tai, ką jūsų priešininkas sako yra nesąmonė. Šis metodas gali būti naudojamas tik tada, kai esate visiškai tikri, kad publika galvoja kiek jums geriau nei jūsų priešininkas.
32. Greitas būdas atsikratyti priešininko teiginį, arba mesti įtarimą ant jos, yra išleidimą į kai neapkenčiamas kategorijas. Pavyzdžiui: Jūs galite pasakyti: “Tai yra fašizmas” ar “ateizmas” arba “prietaras”. Atliekant šio tipo jums savaime suprantamu dalyku prieštaravimą:
  1. Kad teiginys ar klausimas yra tapatus arba bent jau esančius, kategorija aktai; ir
  2. Šio buvo visiškai paneigė sistema.
 Jus tai pripažinsite savo priešininko patalpas, bet paneigti išvados.
33. Pavyzdys: “Štai ir viskas labai gerai teoriškai, bet jis negali dirbti praktiškai.”
34. Kai nurodo, klausimų ar argumentas, ir jūsų priešininkas suteikia jums jokio tiesioginio atsakymo, ar nevengia jį su kovos su klausimu, ar bando keisti temą, tai tikras ženklas, kurį palietė silpnoji vieta, kartais be ketinanti daryti taip. Jūs turite, nes jis buvo, sumažino savo varžovą į tylą. Jūs turite, todėl raginame tašką tuo labiau, o ne tegul jūsų priešininkas išvengti, net jei jūs nežinote, kur silpnumas, kad turite paspausti ant tikrai yra.
35. Vietoj darbo priešininko intelekto ar jo argumentų tikslumo, dirbti savo



motyvą. Jei pavyks padaryti savo priešininko nuomonę, jei būtų įrodyta, tiesa, atrodo, aiškiai pakenkti jo paties interesais, jis bus nedelsiant paleisti jį.

Pavyzdys: dvasininkas yra ginti tam tikrą filosofinę dogmą. Galite parodyti jam, kad jo pasiūlymas prieštarauja pagrindinę doktriną savo bažnyčia. Jis paliks argumentą.

36. Jūs taip pat gali dėlionės ir sugluminti savo varžovą vien Bombastyczność. Jei jūsų priešininkas yra silpnas arba nenori atrodyti kaip jei jis neturi jokios idėjos, ką kalbame, jūs galite lengvai primesti jam šiek tiek argumentą, kad skamba labai giliai arba išmoko, arba kad skamba neginčijamas.
37. Jei jūsų priešininkas būti teisinga, bet, laimei, jūs, pasirinkti klaidingas įrodymas, galite lengvai paneigti, o tada prašyti, kad jums paneigė visą padėtį. Tai yra būdas, kuriuo blogų advokatai prarasti gerus atvejus. Jei nėra tikslūs įrodymas atsitinka jūsų priešininkas, jūs laimėti dieną.
38. Tapk asmens, įžeidžiantys ir grubus kuo greičiau suvokti, kad jūsų oponentas turi viršutinę ranką. Tapti asmeninis paliksite temą apskritai, ir paversti savo išpuolis asmens pastabomis įžeidžiantis ir piktas pobūdžio. Tai labai populiarus metodus, nes tai užima tiek mažai įgūdžių jis įsigaliojo.

### **Daugiau skaitiniai:**

Berne E., Games People Play: The Psychology of Human Relationships, Reissue edition, Ballantine Books, 1996.

Harris T., I'm Ok – You're Ok: A Practical Guide to Transactional Analysis, Galahad Books, 1999.

Schopenhauer A., The Art Of Controversy, Kessinger Publishing, 2004

Twite G. and M. O'Keeffe, New Directions in Corporate Strategy, Allen & Unwin, 2000.

### **Asmens ir visuomenės oeržiūrėjo racionalumo**

Apsvarstykite šį pavyzdį už asmens ir visuomenės nuomonėmis racionalumo. Tai puikiai racionalus biuro darbuotojo atsižvelgti į jo/jos automobilį pozicijoje namų pabaigoje (maždaug 5 PM, US) kietąjį darbo dieną. Tačiau rezultatas yra labai neracionalus už kiekvieną, nes ji sukuria nepakeliamą grūstis pagrindinių kelių didžiųjų miestų.

Kaip Kitu atveju, apsvarstyti sulaikytas nusikaltėlis, kuris manė, labai racionaliai apie savo veiksmų prieš nusikaltimą, tačiau įstatymas ir tvarka nubausti nusikaltėlį racionaliai pagal nusikaltimo pobūdį.

Psichologiniai klausimai, pavyzdžiui, dvilypumą, vidinis konfliktas, ir nustatytų nuo sprendimų priėmėjų iki susisiekimas su kitais apribojimais, rodo, kad mūsų strateginis mąstymas dažnai yra subtilesnė nei standartiniai teorijos racionalumo leidžia.

Sprendimų OR/MS/DS/SS priėmimo procesas susijęs su sudėtingų problemų iki irimo juos į strateginių tikslų sąrašą. Tada ji orientuota į kiekvieno tikslo planuoti taktinio sprendimo. Geri modeliai padaryti intymias tikslų sąveika tarp įėjimų ir savybės situacijoje, ir tada struktūras juos išvadą ir priimti sprendimą. Kai problema negali būti išspręsta naudojant tik tą informaciją, modelių rinkinys turi būti “išplautos”, kad nauja paieška galimą modelį galima pastatyti. Dauguma žmonių naudoja savo įsitikinimus jų tikslų, o ne racionaliai siekiant pasiekti. Racionalus strateginis mąstymas yra visiems problema. Jis sakė, kad racionalus strateginis mąstymas duoda tris esminius teiginius:

1. Nesvarbu, ar žmogus kada nors gali būti sakė, kad padarė argumentacijos klaida.
2. Ar kai dedukcyjne problemos yra už reasoners kurie neišauklėtas logika talpos.
3. Ar racionalumo yra santykinė kultūrai.

Kognityvinė teorija nagrinėja šiuos klausimus:

- Kas yra protas kompiuterija?
- Kaip protas tai daro?
- Ką žmonės tikrai daro argumentus ir strateginį mąstymą?

Tai yra neišspręsti klausimai. Pavyzdžiui, atsižvelgiant į paskutinį klausimą, pažinimo teorija nesistengia patikrinti, ar išvada galioja, ar taisyklė yra true arba false, o, ieško atitinkamą informaciją atnaujinti savo įsitikinimus. Aktuali informacija nustatoma naudojant racionaliai strategiją. Racionaliai analizė yra pagrįsta prielaida, kad pripažinimo bus optimaliai pritaikyta prie aplinkos struktūrą.

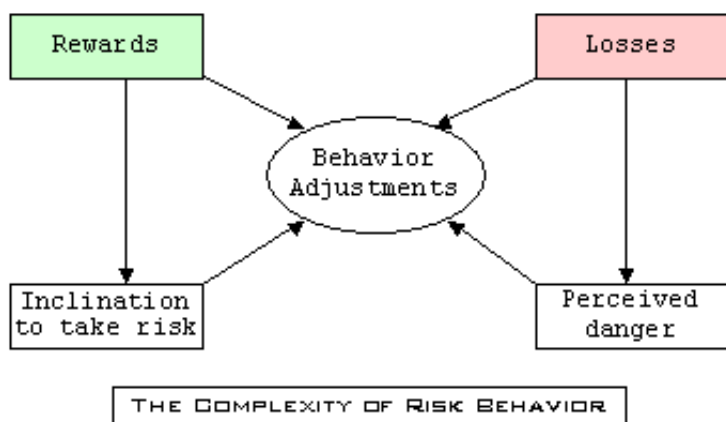
Racionalumas elgesys yra prisitaikanti racionalus, jei jis optimizuotas organizmo aplinka, t.y., jei tai padeda pasiekti savo tikslus ir tai atitinka logines taisykles. Kaip su argumentais kaip priemonė idėja siekiama vieno tikslai atsieiti? Žmonės turi įrodytą gebėjimą labai protingas veiksmų siekiant tikslų, kartu skatinant rūšies išlikimui, o kai kuriems, gerovę. Tačiau tuo pačiu metu, jie sugėdinti save, kai jie turi savo priežastis ir sprendimų priėmimo procesus išbandyti. Taigi, mes atrodo racionalus vienu kampu, o neracionalus nuo kito.

Terminas “racionalus” gali būti naudojamas reiškia du iš esmės skirtingus dalykus: asmeninę racionalumas ir visuomeninio racionalumo. Tačiau abu yra tikslas nukreiptas. Sunkumai dažnai kyla, kai šie du reikšmės glossed arba sutrikę.

Asmeniniai racionalumas: Padaryti taip, kad paprastai yra veiksmingas ir patikimas veiksmingai pasiekti One asmeninių tikslų sprendimą. Šis racionalumo natūra, yra “Tikslas pagrindu racionalumas”. Tai reiškia, kad galai visada racionalizuoti priemones. Tai iš Makiaweliczny racionalumo, kur žmonės

turi įveikti jų socialinę mokymo ir tradicinių idėjų siekti savo būdą priimant sprendimus versija. Jūs galite prisiminti dainų pavadinimus: “Aš turiu būti savimi” arba “Aš padariau tai mano kelias”.

Racionalūs žmonės priima sprendimus, kurie geriausiai tinka jiems. Tai gali būti išreikštas abiejų psichologinio pasitenkinimo ar materialinės naudos. Jei asmuo atlieka visus sprendimų proceso etapus ir atvyksta į rezoliucijos etape iš alternatyvų vertinimo ir prognozuoti rezultatus, tas asmuo laikomas racionalus, jei jis/ji veikia ant geriausio veiksmo pasirinktos procese. Iš vidaus balansavimo elgesį mūsų racionalaus strateginio mąstymo procesas yra parodyta šioje diagramoje:



Visuomenės racionalumas: Priimant sprendimą sankcijos pagal įstatymą, kuris reikalauja įrodymų. Šis racionalumo natūra “Process pagrindu racionalumas”, kuris reiškia, kad priemonės, privalo pagrįsti galus. Pagal atitinkamą įstatymą domeną, jis turi būti atsakingas ir pateisinami sprendimas.

Deja, yra ir kitų izoliuoti racionalumo tipai, tokios kaip “įrodymą malonumo principo”, o ne į “įrodymas prieštaravimas iš esmės”. Tačiau nesugebėjimas atskirti šių dviejų skirtingų tipų racionalumo gali sukelti tuščias arba klaidinančios sprendimo apie žmogaus racionalumo.

Čia yra klausimas jums: Diskusija dėl abortų priklauso, kuri iš šių dviejų kategorijų racionalumą? Abortas yra “tyčinis sprendimas nužudyti.” Arba, kaip deklaruojama viena iš pirmaujančių feministė “, nedėkite savo teisę į mano kūną.” Tai sunkus sprendimas, kad.

Global Socialiniai Sprendimai: Vis labiau globalizacija pasaulyje, tai yra neišvengiama, kad daugelis socialinių problemų, kurios iki šiol buvo laikomos nacionalinio pobūdžio laikys pasaulinį charakterį. Bendrosios socialinės problemos yra tie, kurie negali apsiriboti šalies teritorijoje ir kurios reikia tiek nacionalinių ir tarptautinių dėmesį jei jie bus pagerės. Taršos atmosferos yra akivaizdus šio proceso pavyzdys. Global Socialiniai Sprendimai turi prasidėti su ginčijamo samprata globalizacijos suprasti ir tyrinėti pasaulinio socialinę politiką, siekiant svarbiausių pasaulinių socialinių problemų: aplinkos būklės blogėjimas, Tarptautinis skurdas, nusikalstamumas, AIDS, narkotikai, smurtas šeimoje, rasizmas ir migracija.

Žinios ir informacija yra skirtingi: Mintys iš jų, kaip panašios arba sinonimas iškreipia visą koncepciją Nematerialiojo turto valdymą. Kai mes kalbame arba rašyti, mes naudojame kalbą artikuliuoti kai mūsų taktika žinių bandant perduoti jį kitiems, tai vadinama informaciją. Žinios ir informacija yra dažnai painiojama su kitu. Informacinės technologijos pramonėje, jie naudojami kaip sinonimai. Taigi, žodis informacija paprastai yra susijusi su abiem faktų ir faktų pranešimo. Informacija yra daug būdų, idealiai tinka bendraujant aiškų žinias. Jis yra greitas, nepriklausomai nuo iniciatoriaus ir saugi. Visos šios savybės trys yra gyvybiškai svarbus informacinių technologijų eroje, nes kompiuteris yra skirta apdoroti informaciją. Taigi tai yra viliojanti ir atrodo Protingą siuntėjui arba garsiakalbis priskirti informacija su tam tikra prasme rūšiuoti. Bėda ta, žmonės žino daugiau, nei jie yra sąmoningai arba galite įdėti į žodžius. Pavyzdžiui, pabandykite paaiškinti žodžiais, kaip vairuoti golfo kamuoliuką ar tarnauti teniso kamuoliuką. Šios sąvokos yra pernelyg sudėtingas, kad visiškai

išreikšti žodžiais. Bandymai tai daryti dažnai juokinga ir beveik visada nesuprantamas. Informacijos gavėjas – ne siuntėjas – suteikia jai prasmę. Informacija, kaip toks, yra bereikšmė. Informacija yra puikus transliavimo karjeriniai žinių, bet yra nepatikima neefektyvus perduoti žinias iš asmens. Tai geriausia nerašyti, bet kalbėti, kai mes norime perduoti žinias.

Aišku toks skirtumas tarp informacijos ir žinių yra labai svarbus, kai kalbama šiuolaikinį iššūkis žinių valdymui. Tai vertingas toliau apibrėžti įvairių rūšių žinių, o dar svarbiau, siekiant geriau suprasti atitinkamas priemones, siekiant perduoti žinias kitiems.

Rūšių žinių: Vienas iš pagrindinių skirtumų yra tarp informacijos ir žinių ir, antra, kad šis skirtumas yra susijęs skirtumas tarp aiškaus ir neišreikštos žinios. Kai mes įrašyti, ką mes žinome, mes darome, kad žinios aiškiau dokumentų, grafikos ar kitų konkrečių priemonių forma, tai konvertuojant žinias informacijos. Bet žinių forma, kuri yra aiškiai nebėra žinių, bet informacija. Gerai naudojami, tačiau vis tiek svarbus, metafora naudoja ledkalnio parodyti skirtumą tarp aiškaus ir neišreikštos žinios santykius. Tylus žinios yra žinios, kurias patenka į elgesio ir / ar psichikos valstybių konstitucijos gamybą, tačiau nėra įprastai prieinama sąmonės ir atstovauja išnykusio dalis ledkalnio. Dalis, kuri yra veikiami virš vandens yra aiškiai žinių. Šio analogiškai grožio yra tai, kad tiek veikiami ir panardintas yra dalys tos pačios riekė ledo. Jei viskas, ką turite aiškų žinias, jūs negalite nieko daryti. Numanomas žinias aiškiai nurodoma žinios naudojami.

Trys rūšių intelektualinio kapitalo tada yra susiję su šio modelio, su žmogiškojo kapitalo, atstovaujamos išnykusio dalis ledkalnio ir struktūrinio kapitalo, kas yra virš vandens. Struktūrinio žinių valdymas apima keliant ledkalnio taip, kad tai, kas buvo, kai žmogiškasis kapitalas yra dabar prieinamas iš aiškaus organizacijoms. Akivaizdu, didinant ledkalnio nėra lengva užduotis ir analogija

atrodo tinkamas, nes tylaus žinios pasilieka žmonių organizacijoje masė niekada paviršiaus. Geriau atstovauti žinių atstovaujamos ledkalnio, kad yra šiek tiek žemiau vandens paviršiaus dalį, aš nori pridėti trečią skirtumą: numanomą. Numanomas žinios yra žinios, kurios gali būti kodifikuota bet dar nebuvo aiškiai.

Šis modelis tada duoda aiškumą trijų skirtingų požiūrių į intelektualinio kapitalo valdymo, ir kiekvienas yra toliau sprendžiamas tolesniuose skyriuose.

**Aiškūs Žinios:** Organizacija gali geriausiai pasinaudoti veikiami aiškaus žinių teikiant technologijų ir verslo procesus, būtinus, kad ši kodifikuota turinys lengvai pasiekiamas tiems, kuriems jos reikia įmonėje ir pagrindinių klientų ir tiekėjų. Didelė dalis iš išteklių ir pastangų netoliese žinių valdymas apima projektavimo, kūrimo ir diegimo veiksmingų žinių saugyklų ir dokumentų valdymo sistemas, organizuoti ir katalogas, tokiu būdu suteikiant lengvai ir greitai prieiti prie didelių kiekių aiškaus medžiagos (popierius Susirašinėjimas, elektroninę paštas, specifikaciją, procedūras, patentai, mokymai, pristatymai, vadovai, Information Technology, ir tt), kurie gali būti generuojami bendrovė. Deja, daugelis esamų požiūris į valdymą šių aiškių žinių turto panašūs į kelią daugeliui iš mūsų organizuoti savo pastoges. Ši problema kabina būti apibūdinti naudojant mažą naudotų knygų parduotuvė, kurioje knygos platinami visame į kartonines dėžutes, kurioje iš pradžių atvyko kambaryje metafora. Už nukreipiantys ką mes ieškome procesas apima išsamų paiešką per kiekvieną iš dėžės, nes jokių pastangų buvo organizuoti bet kurioje prasmingai turinį.

**Numanomas Žinios:** Darant prielaidą, kad yra pakankamas sistema, tvarkyti aiškų žinių organizacijos, antras valdymo metodas apima užfiksuoti numanomas žinias įrašant jį į struktūriškai ir taip paversti jį į informacijos. Tai gali apimti paprastą dokumentus pagrindinių verslo procesų, procedūrų ir geriausiai žinomų metodų dokumento forma, bet taip pat gali būti vaizdo įrašų

kolekcija iš pagrindinių klientų arba valdymo prezentacijų ir konferencijų adresus. Daugumos formų mokymo ir švietimo programų plėtros apima vertimą vertingą ekspertų žinias į informaciją procesą. Rezultatai gali būti iš klasėje forma, kompiuterinė, arba on-line mokymo arba etaloninės medžiagos panaudojant Srautinės garso, vaizdo ar daug įvairių žiniasklaidos derinys.

Neišreikštos žinios: Pagal apibrėžimą, numanomas žinias negali būti kodifikuota ir lieka su asmens, kuris sukūrė jį per formalaus mokymosi ir patirties derinys. Dėl šios rūšies žinias valdyti priemonės yra ne daug skiriasi nuo tų tvarkyti žmogiškuosius išteklius apskritai. Konkurencingos procesai turi būti skirtas efektyviam atrankos nusimanantys nuomojantis, taip pat visų darbuotojų plėtrai, taip pat veiksmingo kompensavimo ir išmokų programose išlaikyti talentingų ir nusimanantys žmonės, kuriems organizacija priklauso, inovacijų ir sprendimų priėmimo procese. Ypatingas dėmesys turėtų būti skiriamas mentorystės ir gamybinės praktikos galimybes, kurios yra efektyviausia priemonė perleidimo neišreikštos žinios. Be to, normos ir kultūros organizacijos turėtų būti formuojama ir rengiami, siekiant remti ir skatinti dalijimąsi žiniomis ir inovacijomis ir prisiimamos rizikos svarbą.

Žinios ir mokymosi kultūrą: Aiškiai kultūra gali būti suprantama ir viename lygyje, kurį valdo fizinių artefaktų ar dokumentais misija, vizija, vertybės, veiklos filosofijos, ir politikos organizacijos, būti virš vandens paviršiaus. Numanomas kultūra yra tiesiog faktinis kultūra, su kuria susiduria į organizacijos žmonių ir gali būti aiškiai per stebėjimų veiksmus, palaikė vertybes, požiūrius ir sprendimus, kad žmonės padaryti. Tačiau tuo šaknis, ir sunkiausia atskleisti, yra numanomas žinias, pagrindines prielaidas, arba psichikos modeliai valdo žmonių, kurie kilti jų manė, vertybės ir galiausiai pastebimą elgesį.

Penki elementai sudaro pagrindinę mokymosi pranešimą, kad jis įtikinamų



Domėjimasis žmonių aistra. Jie yra: teigiamas ateities vizija; įkvepiantis pagrindinės vertybės; patrauklus ir integracinio vadovavimo stilius; emocinio intelekto kompetencijos; ir vadovavimas drąsa.

Vertinant motyvuojant potencialą Darbas: bet kokią darbą gali būti sukurta arba įvertinti ir pertvarkyta, kad būtų patrauklesnės. Tai reiškia, kad bet koks darbas gali būti iš prigimties motyvuojančius darbuotojas atlikti. Tai visi iš holistinio įsitraukimo reikalas. Tik darbo vietų, kurios užsiima rankų, protą, širdį ir dvasią darbuotojas yra tikrai holistiškai patrauklus, ir todėl iš esmės motyvuojant darbuotojų. Ir kiekvienas iš šių darbuotojų įsitraukimo lygį nesuteikia vienodų motyvacinę poveikį. Be abejonės, tik užsiima širdį ir darbuotojo Ar organizacija bet kada prieiti pusė šio darbuotojo motyvacijos dvasią, tai piešia blaivykla nuotrauką skirtą dauguma lyderių, ypač kai jie tiksliai pripažinti, kad dauguma darbo vietų ir toliau būti suprojektuoti ir dirba tik su rankomis ir protas vestuvinis ir dažnai tik rankos vestuvinis, kaip dizaino veiksmių, kurie tyčia laikomas.

Priskiriant subscores vieno iki dešimties vienas iš keturių dizaino komponentų (rankų, protas, širdis, dvasia), o tada dauginant šiuos subscores pagal veiksmius, priskirtų kiekvienai dizaino komponentas (ranka = 10 proc, proto = 40 proc, širdies = 20 procentų, o dvasia = 30 proc), ir apskritai vertinimas holistiniu užduoties ir su ja susijusios darbuotojų motyvacija, kurį suteikia konkrečiam darbui lygį gali būti nustatyta. Taigi, kad būtų galima (Engagement Score – ES) nustatyti visa apimančią itraukimo rezultatas formulė, susietą su darbo yra taip:

$$ES = 0.1RankosBalas + 0.4ProtasBalas + 0.2SirdisBalas + 0.3DvasiaBalas,$$

Dėl scenarijaus diapazonas yra mažiausias galimas ES turi būti 1 ir aukščiausia būtybė 10.

## **Daugiau skaitiniai:**

Dodwell P., *Brave New Mind: A Thoughtful Inquiry into the Nature and Meaning of Mental Life*, Oxford University Press, 2000.

French S., *Decision Theory: An Introduction to the Mathematics of Rationality*, Halsted Press, 1986.

Fodor J., *The Mind Doesn't Work That Way: The Scope and Limits of Computational Psychology*, MIT Press, 2000. It argues against the view that mental processes are largely computations, that the architecture of cognition is massively modular, and that the explanation of our innate mental structure is basically Darwinian (these views are discussed in the Pinker's *How the Mind Works* book).

Manktelow K., *Reasoning and Thinking*, Psychology Press, UK, 1999.

Pinker S., *How the Mind Works*, W.W. Norton & Company, 1999.

Rapoport A., *Decision Theory and Decision Behaviour: Normative and Descriptive Approaches*, Kluwer Academic Publishers, 1989.

Upmeyer A., *Attitudes and Behavioral Decisions*, Springer-Verlag, 1989.

Wright G. (Ed.), *Behavioral Decision Making*, Plenum Press, 1985.

## **Žmogaus supratimas istoriniame kontekste**

Šiame skyriuje mes esame suinteresuoti istorinės raidos požiūriu žinių; tai, kaip atvykome į neseniai žinomas kaip Modeling-Žinių:

### **Žinių modeliavimo kategorijų ir jų principai**

#### **Faktinės žinios:**

Jis grindžiamas visuotine argumentais, kuri apima hipotezių tikrinimas ir matematiką, tai reikia intelektualinės mąstymą

**Kognityvinė Žinios:**

Jis remiasi empiriniais faktais, kurie apima žinoti kaip, ir objekto pažinimą, jis privalo mokymus

**Pagrindinis žinios:**

Jis grindžiamas spėjimais, pavyzdžiui, metafizikos, tai priklauso karalystė pasirodymai

**Subjektyvi žinios:**

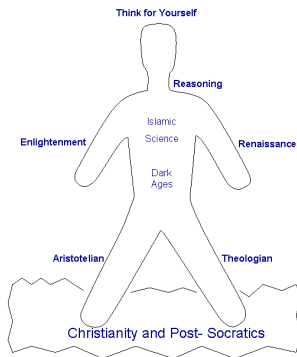
Jis yra pagrįstas tikėjimo, ji priklauso karalystė apgavysčių

Modeliavimo procesas, t.y., žmogaus supratimas didžiuojasi savo tradicija Vakarų mintis. Toliau pateiktoje lentelėje pristato kelis milžinišką modelių statybininkai, nuo seniausių laikų prasidedantys Aristotelio kokybinio pasaulėžiūra, kad dominuoja vakarų mintis daugiau nei dvidešimt šimtmečių kiekybinio pasaulėžiūros šiandien.

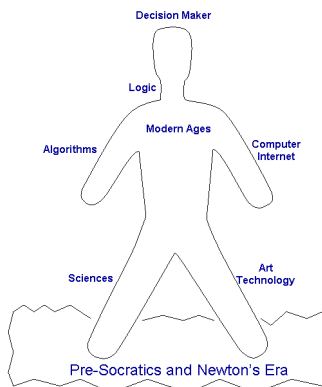
<a href="#"><u>Aristotle</u></a>		
<a href="#"><u>Galileo</u></a>	<a href="#"><u>Descartes</u></a>	<a href="#"><u>Hume</u></a>
<a href="#"><u>Newton</u></a>	<a href="#"><u>Spinoza</u></a>	<a href="#"><u>Adam Smith</u></a>
<a href="#"><u>Einstein</u></a>	<a href="#"><u>Darwin</u></a>	<a href="#"><u>Mill</u></a>

Taip žmogaus figūra vaizduoja istorinę raidą žinių, pradedant nuo kokybinis iki kiekybinių pasaulio vaizdais. Dešinės kojos (kairioji koja paveikslėlyje) atstovauja Aristotelio požiūrį. Kitos kojos atstovauja teologinį požiūrį. Vakarų žinios pradėjo Aristotelis. Aristotelis manė, Visa nori būti ramybės būsenoje, nebent kažkas juda ją. Klausimas buvo: Kas yra pradininko? Aristotelio atsakymas buvo Dievas. Teologai mylėjo šį požiūrį pateisinti savo įsitikinimus. Viduramžių epocha ilsėjosi šių dviejų kojų: Aristotelio metafizikos ir

krikščioniškosios teologijos. Pavyzdžiui, Šekspyras maniau, tie, kurie juda akmenys patys akmenys, nejudamas ir nepakeiciamomis.

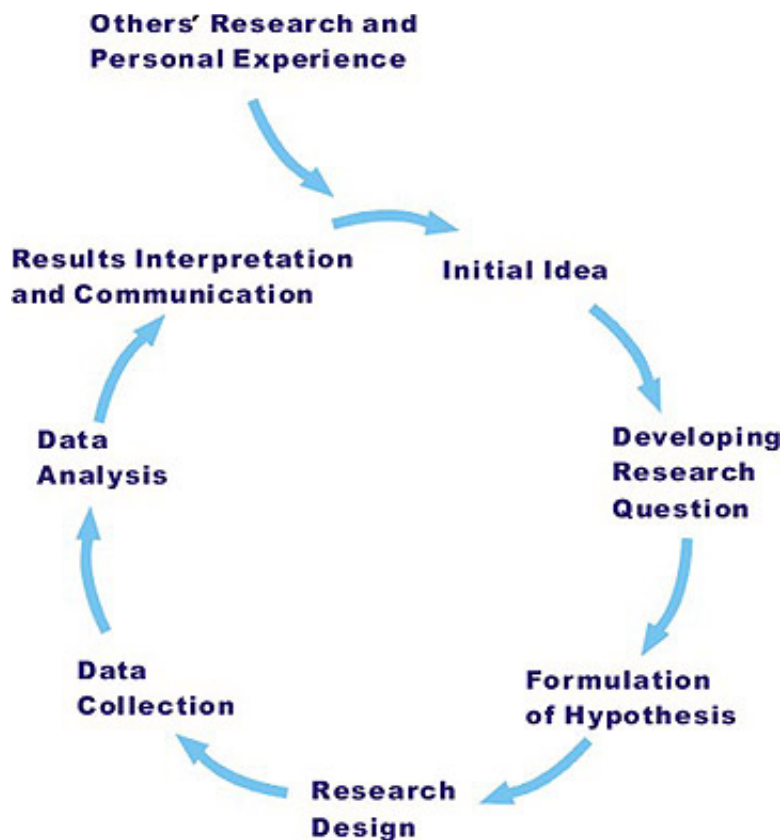


*Istorinė raida žinių: Ikimodernioje laikas*



*Istorinė raida žinių: Šiuolaikinės peržiūrėti*

Kairės rankos paveikslėlyje atstovauja renesanso, o dešinę ranką atstovauja Švietimo erą. Per Renesanso meno ir literatūros klestėjo. Viduramžių epochą, žmonės tik tikėjo, ką valdžia pasakė jiems patikėti. Per Apšvietos, minties leido žmonijai galvoti ir abejoti instituciją. Jei turite klausimų, turite atsakymus. Kaklas yra logika reikia remti minties. Galva atstovauja kiekybinę erą. Kiekybinė eros pradėjo Niutonas, kuris sukūrė mokslinį metodą:



Niutono išvada apversti ir Aristotelio nuomone. Pavyzdžiui Niutonas rodo, kad viskas nori judėti. Priežastis, kad kažkas yra ne poilsio, nes atsparumo. Pavyzdžiui, lentelėje tenka ant grindų.

Niutonas buvo labai svarbu, nes Aristotelio požiūris dominuoja žmogaus mintis visose srityse dvidešimt šimtmečių. Su Newton, Aristotelio nuomone išblukęs. Nuo Niutonas ne tik visų dalykų išorinio pobūdžio, tačiau subtiliausią gyvenimo paslaptis ir organizacijos, ir net intelekto ir moralios būtybės metu buvo kūrė per matematikos kalba ir matematinio modeliavimo proceso priemonėmis.

Tradiciškai logika ir matematika buvo laikomas pavyzdiniai srityse, kuriose mūsų žinios yra a priori. Todėl klausimai apie gnoseologinės statusą ir ontologinio importo loginiais ir matematinės tiesos įvyko visoje intelektinės istorijos. Interesų yra: logikos ir matematikos pobūdis, logiškai ir matematinų žinių pobūdį, logikos ryšys su ontologijos, ir kaip mūsų protai galės galvoti apie

ir pažinome loginius ir matematinius tiesas klausimas.

Toliau pateikiamas sąrašas pateikiamas trumpas peržiūrą modeliavimo raidą istoriniame kontekste. Pasivaikščiojimas tai grafikas taip pat padeda jums pažvelgti į save ne kaip individas, bet kaip taip pat žmonija:

### **Istorinių modeliavimas development žinių chronologija**

Gorgijas (483–378 BC): Jis teigė, kad žinios nėra išėiti, nei gali būti perduodamos, jei egzistavo, nes jos subjektyvumo.

Heraklitas (535–475 BC): Prižiūri, kad išmintis yra ne daugelio dalykų žinios; aišku, žinios tik vienas dalykas. Puikiai žinios teikiama tik Dievų, bet žinių pažanga yra įmanoma “vyrai.”

Empedioklis (c.450 BC): Jis atskyrė pasaulyje, kaip pristatyti mūsų jausmus ir intelektinės pasaulyje.

Antisthenes (440–370 BC): Prižiūri, kad laimė yra žinių šaka, gali būti mokomi, ir kai įsigijo negali būti prarastas.

Euklid (430–360 BC): Prižiūri, kad žinios yra dorybė. Jei žinios yra dorybė, tai gali būti tik galutinis būties žinios.

Protagoras (485–415 BC): Prižiūri, kad žinios yra santykinis, nes jis grindžiamas atskirų patirtimi. Geometrinis–aritmetinis modeliavimas sukurtas.

Plato (427–322BC): Jis buvo vienas iš Sokrato mokiniai. Jis teigė, kad žinios gali egzistuoti remiantis nekintančių ir nematomų formų bei idėjas. Objektų, kurie pajuto yra netobulas kopijos gryno formų. Tikras žinios apie šias formas galima

pasiekti tik abstraktaus samprotavimo filosofija ir matematika. Platonas įkūrė Akademią Atėnuose, pirmą universitetą. Aristotelis buvo vienas jos absolventai.

Aristotelis (384–322 BC): Pridedant Platoną, tačiau teigė, kad žinios yra kilęs iš proto patirtimi. Žinios gali būti įgyta tiesiogiai arba netiesiogiai atskaičius naudojant logiką. Aristotelis įkūrė Licėjų Atėnuose, varžovų mokykloje į akademią. Archimedas ir Euklidas yra tarp savo absolventų.

Plotino (205–270): Plotino “pagrindinė prielaidos gali būti nurodyta taip: (1) tiesa egzistuoja ir kad ji yra būdas pasaulyje egzistuoja proto ar intelekto; (2) pasaulio, nes ji egzistuoja intelekto suvokimas yra žinios; ir (3) egzistuoja dviejų rūšių tiesa, neapibrėžtasis tiesa yra ta, kad dešimt monetų kišenėje, ir būtina tiesa yra tai, kad keturi plus šeši yra lygus dešimties.

529: uždarymas akademijos Atėnuose imperatorius Justinianas. Viduramžiai prasidėjo.

Akvinetis (1224–1274): pasekė Platono ir Aristotelio mokyklas ir pridūrė, religinius įsitikinimus ir tikėjimą.

Islamo Mokslas Grįžimas: Islamo mokslininkai dirbti medicinos, astronomijos, chemijos ir matematikos buvo įvesta į Europą per 13 amžiuje. Tarp kita ko, Persų mokslininkas Al-Khwarizmi davė savo vardą, ką mes dabar vadiname algoritmą, o žodis algebra yra kilęs iš “al-jabr, pradžioje žodį vienam iš daugelio jo leidinių arabų pavadinimą.

Mirtis Romos numeriai: Plačiai pritaikymas skaitmuo sistema mes vadiname arabiškais numeriais meno, mokslo ir apskaitos metu Renesanso epochoje. Nulį įvedimas kaip simbolis, taip pat numeris buvo svarbiausias pasiekimas skaičių sistemą ir, kurioje skaičiavimas su dideliais kiekiais tapo įmanoma vystymosi.

Be nulio sąvoką, aprašomą ir griežtos modeliavimo procesai komercijos, astronomijos, fizikos, chemijos, ir pramonės būtų buvę neįsivaizduojama. Tokio simbolio trūkumas nulio yra viena iš rimtų trūkumų pirmąją žodžio sistemos. Be to, romėniškais skaitmenimis sistema yra sunku naudoti į bet aritmetinių operacijų. Romos Skaičius dažniausiai naudojamas kaip dekoracija, o ne atliekant bet kokius aritmetinius veiksmus.

16. amžiuje: Renesanso epocha prasidėjo Florencijoje ir greitai išplito. Nebuvo nei 300 Europos valstybių, tačiau valstybingumo šalimis prasidėjo, Prancūzija buvo pirmoji šalis. Atgimimo anksto Socrates pasaulėžiūros. Kopernikas modeliuojama, kad žemė sukasi aplink saulę. Galilėja buvo priversta atšaukti heliocentrinės modelį visatos ir įdėti pagal namų arešto. Amerika žemyne buvo rasti ir užima Europos šalyse.

Šoninė (1561–1626): Jis kritikavo Aristotelio logika kaip nenaudingas dėl naujų įstatymų atradimas; ir suformuluoti taisykles indukciniu išvada.

Dekartas (1596–1650): Kaip šiuolaikinės filosofijos tėvo nustatyto racionalizmo kaip minties sistemą, pabrėžė priežasties ir apriorinių principų gauti žinių vaidmenį. Jis taip pat tikėjo proto (mąstymo medžiaga) ir kūno (pratęstas medžiaga) dualizmo. Dekartas vieningą algebra ir geometrija jo analitinė-geometrijos sąvokomis. Romėniškais skaitmenimis pakeičiamas pagrįstą-TEN skaitmuo sistemos supaprastinti aritmetines operacijas.

Spinoza (1632–1677): pavadinti metafizine (t.y. kosmologinių sąvokų, tokių kaip medžiagos ir režimu, minties ir pratęsimo, priežastinio ryšio ir lygiagretumo ir esmės ir egzistencijos Jis pratęsė racionalumą ir Dedukcija žmogaus veiklos, įskaitant mūsų motyvai..

Niuton (1642–1727): Pirmasis, kuris taikomas matematikos gamtos tyrimo.



Aristotelio požiūris į pasaulį atmetė Niutono modelių. Matematinis modeliavimas eros prasidėjo. Pirmasis Operacijų tyrimai (ARBA) visuomenė buvo įkurta 1948 metais, tai reiškia, kad AR buvo pripažintas kaip padėti sprendimų priėmėjams profesija.

Locke (1632-1704): Nustatyta empirizmas kaip doktriną, kuri patvirtina, kad visi žinios yra grindžiamas patirtimi, ypač pajusti suvokimą, o posteriori principais. Locke'as tikėjo, kad žmogaus žinios išorinio objekto visada taikomos pojūčių klaidų, ir padarė išvadą, kad vienas negali turėti absoliučiai tikras žinias apie fizinį pasaulį.

Berklio (1685-1753): Sutartinė su Locke, kad žinios ateina per idėjomis, t.y. pojūtis proto, bet jis paneigė Locke įsitikinimą, kad skirtumas gali būti sudarytos tarp idėjų ir daiktų.

Hume (1711-1776): teigti, kad visi metafizinių dalykų, kad negali būti tiesiogiai suvokiama yra beprasmiška. Hume'as suskirstyti visą mokslą į dvi rūšis: santykių idėjų, t.y. žinios rasti matematikos ir logikos, kuri yra tiksli ir konkreti, bet nepateikia jokios informacijos apie pasaulį, ir faktinėmis aplinkybėmis, t.y., žinių gautų iš proto suvokimo. Be to, jis nusprendė, kad net labiausiai patikimi dėsniai mokslui gali ne visada lieka tiesa. Hume traktate žmogaus prigimties pristatė logika empirizmo. buvo paskelbtas Adam Smith "Tautų turtas. Jo idėjos yra tiek britų ir amerikiečių ekonomikos pagrindas.

Kant (1724-1804): Jei kompromisą tarp empirizmo ir racionalizmo derinant abi rūšys, ir atskirti tris žinių tipus:

1. analitinis priori
2. sintetinis posteriori, ir
3. sintetinis priori.

Kant grynojo proto kritikos pradėjo didelį erą šiuolaikinių mąstytojų.

Hegel (1770–1831): Jis teigė, kaip racionalistinio kad visiškai tikras žinias apie tikrovę galima gauti prilyginant minties procesus, gamtos ir istorijos. Jo absoliuti idealizmas buvo grindžiamas dialektinio proceso disertacija, antitezė, sintezė ir kaip ciklinio ir nuolatinis procesas.

1776: Apšvietos eros idėjos kurstė Amerikos revoliucijos. Žmonės pagaliau įgijo teisę nuspręsti už save.

Comte (1798–1857): Atvežtas dėmesį į sociologijos svarbą žinių filialą ir išplėtė pozityvizmo principus, mintį, kad empiriniai mokslai yra vienintelė tinkama žinių šaltinis.

Marks (1818–1883): Sukurtas iš dialektinio materializmo filosofija, grindžiama Hegelio logiką.

Darvin (1809–1882): Darvino evoliucijos teorija remiasi penkiais pagrindiniais pastabas ir sudarytas iš jų išvadų.

- Pirma, rūšys turi didelę vaisingumui. Jie daugiau palikuonių nei gali augti iki pilnametystės.
- Antra, gyventojų ir toliau beveik tokio pat dydžio, su nedideliais svyravimais.
- Trečia, maisto ištekčiai yra riboti, bet yra santykinai pastovus didžiąją dalį laiko. Iš šių trijų pastabas galima daryti išvadą, kad tokioje aplinkoje bus kova dėl išlikimo tarp individų.
- Ketvirta, seksualiai atkūrimo rūšis, paprastai nėra dviejų asmenų yra identiški. Kitimas yra siaučiantis.
- Galiausiai, kiek šios variacijos yra paveldimi.

Iš to galima daryti išvadą: Be stabilių populiacijų, kur kiekvienas individas turi

kovoja išgyventi pasaulyje, tie su “geriausias” savybių bus labiau tikėtina, kad išgyventų, ir tie pageidautinų bruožų bus perduoti jų palikuonių. Šie palankiomis charakteristikos paveldėjo po kartas, tampa dominuojančia tarp gyventojų per laiką.

Nietzsche (1844–1900): išplito Schopenhaueris anketa pesimistiškai požiūris į pasaulį. Vėliau šis nihilistinis požiūris ginčijo Nietzsches gyvenimo patvirtinimu ir jo didinimo idėjas. Nyčė taip pat galą metafizikos, padarė išvadą, kad tradicinis filosofija ir religija yra tiek klaidingas ir žalingas, o tradicinės vertybės neteko savo galią per žmonių gyvenimus. Todėl yra, nei taisyklės žmogaus gyvenime, nėra absoliučios vertės ir nėra neabejojo dėl kurių atsakymo.

Bradley (1846–1924): Prižiūri, kad realybė buvo proto, o ne objekto suvokiama pojūčių produktas; kaip Hegelis, nieko nėra visai reali, išskyrus Absoliuto, visko visuma, kuri peržengia prieštaravimą. Visa kita, pavyzdžiui, religijos, mokslo, moralinio priesakų, ir net sveiku protu yra prieštaringi.

Royce “(1855–1916): manoma absoliučia tiesa ir nusprendė, kad žmogaus mintis ir išorinis pasaulis buvo suvienyta.

Pierce (1839–1914): Jis sukūrė pragmatizmą, kaip apibrėžta teorija, ypač sąvokų prasmė naudojami moksle. Vienintelis racionalus būdas padidinti žinias buvo suformuoti psichikos įpročius, kad būtų išbandyti idėjas stebint ir eksperimentuojant, padedančią evoliucinio proceso žmonijos ir visuomenės, t.y., amžiną valstybės pažangos. Jis tikėjo, kad idėja ar objekto tiesa gali būti matuojamas tik empiriniais tyrimo naudingumą.

Dewey (1859–1952): Jis sukūrė pragmatizmą į visapusišką sistemos minties, kad jis vadinamas eksperimentinę natūralizmas arba instrumentalism. Natūralizmas dėl žmogaus patirtį, žvalgybos bei socialines bendruomenes, kaip ir anksčiau

vystosi mechanizmus; Todėl žmonės gali išspręsti socialines problemas, naudojant savo patirtį ir intelektą, o per tyrimą.

Husser (1859–1938): Sukurtas fenomenologija kaip sudėtingą procedūrą, pagal kurią vienas sako, kad būtų galima atskirti, kaip viskas atrodytų, ir kaip vienas mano, jog jie yra iš tikrųjų.

Durkheim (1858–1917): “Jis yra kredituojamas bando pirmąjį mokslinį požiūrį į socialinių reiškinių, kalimo sociologinę sąvoką socialine tai apibūdinti skirtingus vienetus socialinės informacijos ir darbo pasidalijimo visuomenėje.

Froid (1856–1939): Froidas siekė paaiškinti, kaip sąmonės veikia siūlydama, kad ji turi tam tikrą struktūrą. Jis pasiūlė, kad be sąmonės buvo padalinta į tris dalis: Id, Ego ir Superego.

Einštein (1879–1955): Einšteinas modeliuojama reliatyvumo ir pratęsė Niutono modelius. Suformuluota specialioji reliatyvumo teorija ir bendrosios reliatyvumo teorijos; Jis taip pat pasiūlė, kad šviesa sudaryta iš diskrečių Kvantas ryšulius energijos (vėliau pavadintą fotonai).

Wittgenstein (1889–1951): Sukurtas loginis pozityvizmas, kad teigti, kad tik mokslinės žinios egzistuoja patikrinti patyrimo. Jis domėjosi filosofija, kaip kalbinės analizės ir “kalbos žaidimų”, vedančių į savo darbą Tractatus Logico-Philosophicus (1921), kuris tvirtino kalbą, ar pasaulis, sudaro sudėtingų teiginių, arba į mažiau sudėtingų aplinkybių, atvykti į paprastų “Picture atominių faktų arba valstybės reikalus “atitinkamai. Trumpai tariant, kalba taip pat naudinga, perteikti prasme–patirtimi ir logik/matematika ir visa kita yra beprasmis

Heidegger (1889–1976): jo “pagrindinių raštų kaip šiuolaikinis mokslas, metafizika, ir matematikos” Heideggeris teigė, kad “dabar ..we turi parodyti, ką

jaučia šiuolaikinio matematinio mokslo pobūdį ir į kritiką kilmės pagrindą grynas priešzastis iš esmės yra matematinis. su šia intencija mes stengiamės nustatyti priekį svarbų žingsnį šiuolaikinio mokslo jos pagrindinis kontūras. Tai leis aišku, kas matematinė sudaro ir kaip jos taip skleidžiasi jos esmę, bet taip pat tampa įkurta tam tikras kryptis.” Heideggeris mokė filosofija matematikos Freiburgo universiteto Breisgau.

Ostin (1911–1960): Sukūrė kalbos aktas teoriją, kurioje kalbos pasakymai gali ne aprašyti realybę ir gali turėti įtakos tikrovės poveikį.

Rawls (1921– 2002): Griauti žinias asmeninių savybių pašalina šališkumo galimybę ir tokiu būdu įtvirtina nešališkumo ar Nepriklausomos natūra.

Foucault (1926–1984): Žinios yra galia: Galia gamina žinias (o ne tik skatinant jį, nes jis tarnauja galios arba taikant jį, nes jis yra naudinga); kad elektros ir žinių tiesiogiai reikšti vienas kitam; kad nėra elektros ryšys be koreliacinius konstitucijos žinių srityje.

Habermas (1929–): Žinios gali būti aiškinama kaip žmogaus mokslo, kuris pasirodo pagal kategorijas žinių kontrolei. Tuo savimonės socialinių dalykų žinios, kurios leidžia naudotis gamtinių procesų kontrolės lygį virsta žiniomis, kad įgalina socialinio gyvenimo proceso kontrolę.

Derrida: (1930–2004): jo kovos su metafizika pozicija yra ne unikalus, bet kilęs iš jo rodmenų Heideggerio kuris Būties ir laiko vėlesniuose darbuose pateiktą aiškią argumentas prieš filosofinės monopolijos sukurta Aristotelio ontologinio taksonomijos.

Rorty (1931–): Jis dėmesys į tai, kad žinių, kaip atstovavimas (modelis) idėja, kaip psichikos veidrodžius iš proto išorinio pasaulio. Tačiau jis mato žinių kaip

pokalbio klausimu ir socialinės praktikos, o ne kaip bandymas atkartoti gamtą.

Nozick (1938–2002): jo plėtra yra externalist teorijos žinių ir jo “artimiausias tęsėjas” sąskaitą asmens tapatybė buvo ypač įtakinga.

Simon (1916–2001): “Jis parodė, kad sprendimų priėmimas yra toli nuo” racionalaus žmogaus”.

Sprendimas gali būti arba asmeninių ar viešai; Tačiau tiek reikia to paties sprendimo priėmimo procesą. Iš sprendimų priėmimo srityje auga kaip matavimo priemonė ir proceso padėti žmonėms priimti gerus sprendimus. Tačiau yra daug įrankių, kad arba nesugeba tinkamai integruoti, arba tiesiog trūksta žinutę parodyti, kaip emocijos padėti ar trukdyti sprendimų priėmimo ir kūrybinio ir kritinio mąstymo vaidmenį kartu su darbo, kokios vertybės yra nagrinėjamas priimant sprendimus analizę.

Pagrindinis klausimas yra, kaip sprendimo priėmimo procesas turi būti atliktas tinkamai? Atsakymas yra tai, kad sprendimų priėmimas yra būtis Žmogaus širdis ir reikalauja tarpdisciplininį požiūrį realizavimas. Pavyzdžiui, vaidmuo ir pagrindinės emocijų yra sprendimas per perkainojimo visų vertybių. Šis suvokimas leidžia mums prasmės tiek racionalistas mano, kad emocijos yra kliūtis, ir individualios mintis, kad emocijos yra pagrindiniai aspektai. Sprendimų priėmimas apima išpakavimas emocijas pamatyti, ką jie gali patikimai papasakoti apie situaciją, mūsų vertybes ir potencialių variantų ir kaip jie gali mums motyvuoti. Tačiau, kritinis mąstymas turi būti naudojamas visoje sprendimų priėmimo procesą, kad galėtume tinkamai suprasti situaciją ir įvertinti galimas reikšmes ir kūrybos galimybes. Varomoji jėga priimant sprendimą yra vertybės mums nori suprasti mūsų sprendimą.

Vienas turi iširti įgūdžių ir žinių, reikalingų siekiant palengvinti sprendimų

priėmimo procesą. Yra keturios kategorijos įžvalgomis ir metodų, kuriuos mes sužinojome, kad būtų itin reikšmės priimant sprendimus

Aristotelio mintys apie praktines žinias: iš Nikomacho etika, Aristotelis atskiria nuo dviejų rūšių žinių, kad turi didžiausią svarbūs praktinio sprendimų konsultantas ir sprendimų priėmėjui. Iki teorinių žinių jis reiškia žinias dalykų, kurie nesikeičia, kuris etikos reiškia bendrąsias, visuotines dalykų mes galime pasakyti apie tai, kas yra tikrai gera ir bloga, ir kas gyvena gerai ir gyvena blogai. Dėl Aristotelio, moralinė dorybė yra charakterio būseną, kurioje mes linkę jausti dalykus pagal priemonėmis, tai yra, pajusti juos teisingu keliu, kad teisę asmuo, reikiamu laiku, už teisingą priežasties, Tačiau teorinių žinių apie savo nepakanka vadovauti klesti žmogaus gyvenime. Mums taip pat reikia praktinių žinių, kurios dėl Aristotelio reiškia žinoti teisingus dalykus daryti tam tikrą aplinkybę, per supratimą ir tą aplinkybę, teisingai, žinant, kas yra svarbu, ir veiksminga priemonė pabaigos motyvai, kad apie tai, kas svarbu. Vienas gali žinoti teisingas dalykas apskritai, o tai, ko reikia, kaip teorinių žinių, tačiau tai mažai naudoti, jei nepavyksta taikyti šias žinias šioje situacijoje. Todėl, kuriant Aristotelio įžvalgomis, sprendimas konsultantas ir sprendimų priėmėjas reikia tiek teorinių žinių ir praktinių žinių. Šios sąlygos gali būti suprantamas kaip etapų sprendimų priėmimo serijos:

Supratimas situaciją ir Sprendimas: sprendimų priėmėjas turi suprasti sprendimas susiduria, ir situacija tai yra, kaip tiksliai, atviro kryptingai ir visiškai tai pagrįsta.

Suprasti, kas svarbu: sprendimų priėmėjams reikia suprasti, kas iš tikrųjų jo/jos pagrindinis tikslas yra. Kokios vertybės yra pavojuje? Aristotelis pabrėžė lankininkas yra labiau tikėtina, kad pasiektų tikslą, jei jie žino, kas tai yra siekiama. Svarbūs vertybės yra tikslinė, todėl neįvertinus, kokie klausimai sprendimų priėmėjams sąmoningumo nežino, ką jie kuria siekiama, ir neturi

kriterijus, kuriuo priimti sprendimą.

Ieškant parinkčių: Net jei sprendimų priėmėjas supranta situaciją ir įvertinti tai, kas svarbu, jie vis dar reikia žinoti iš galimų variantų. Jei jie klaidingai mano, kad jie yra tik du variantai, kai trečiasis variantas, ne minties, ir iš tikrųjų būtų įvykdyti daugiau tai, kas svarbu, tada jie nebūtų padaryta protingas sprendimas priimtas sprendimas, nes jie gali turėti.

Nurodykite geriausias variantas: Kiekviena galimybė turi būti vertinama logiškai, pasirenkant tą variantą, kuris, atsižvelgiant į tinkamą supratimą apie situaciją, atitinka kiek įmanoma, kas svarbu. Jei mums trūksta kritinių įgaliojimus įvertinti šias parinktis, tada mes dar neatliktų protingus sprendimus.

Įgyvendinant sprendimą: Galiausiai, sprendimų priėmėjas rengia įgyvendinimo sprendimą, ginkluoti atsarginę plano ir tolesnių veiksmų patikrinti įgyvendinimą. Kai sprendimų priėmėjas padarė geriausio varianto pasirinkimą, jie turi priimti galutinį patikrinimą dėl jo, ir dirbti, kaip įgyvendinti ir stebėti ją.

Dabar mes iširti savo ruožtu, kokiais būdais emocijos, kūrybinė ir kritinis mąstymas ir etika gali būti naudojami siekiant padėti išmintingą sprendimų priėmimą.

Spinoza ant emocijos: išpakavimas emocinį branduolį sprendimą yra, mes tikime ir parodys toliau, gyvybiškai svarbus. Yra įvairių filosofų Mes nustatėme, kad daugumos naudojimo padėti sprendžiant mus į išmintingą sprendimus.

Spinosa mintis, kad emocijos yra savo logiką; ir jų pačių priešasčių, teigdamas, kad emocijos yra labai daug, kaip tam tikra prasme, kuri padeda mums nustatyti vertę. Emocijos, nors jie turi savo logiką, nebūtinai patikimas. Iš tiesų, ne tik jie



dažnai motyvuoja mūsų poreikius, tačiau jie taip pat iškraipo mūsų pasaulio vaizdą. Atsižvelgiant į pažintinį turinį emocijų matome, kad emocinis žinios siekį garso sprendimus apie įvykio reikšmę ir tinkamą reakciją į jį. Kaip sprendimų priėmimo neturime ignoruoti emocijas – kitur rizikuojame tiek trūksta savo informacinę vertę ir leidžia jiems iškreipti savo požiūrį į situaciją, problemą, svarbu, mūsų galimybes ir mūsų gebėjimas įgyvendinti sprendimą. Sprendimų priėmimo konsultantas gali padėti įvairiais būdais, tiek bendraujant su konkretus sprendimas, su kuria susiduria klausia sprendimų priėmėjams apie savo emocijas. Ką jie jaučiasi – jis pyktis, nerimas, jaudulys, ar priblokšti? Be to, mes turime juos apklausti, ką šis emocija yra apie. Jei jie yra pikti, kas tai yra pyktis nukreiptas, jei jie yra jausmas užvaldo ką apie problemą, atrodo milžiniška jiems, jei jie yra susijaudinęs, ką apie sprendimą juos jaudina. Trečia, mes turime paklausti – o čia didžiausias įgūdžių ir taktiką reikia – ar, refleksijos, tai emocija yra tinkama.

Nietzschės kritiškas ir kūrybiškas mąstymas: Kūrybinis mąstymas yra minčių, idėjų, sprendimų ir veiksmų karta, dažnai naujų ir netikėtų priemonėmis. Toks mąstymas yra naudingas įvairių etapų sprendimų priėmimo procese.

Kaip situacija įrėminti gali būti labai svarbu nustatyti, kaip sprendimų priėmėjams pajamas. Perkainojimo visų vertybių Nietzschės frazės kūrybinio mąstymo, kuris apima “modelio perjungimo per raštas sistemas” kaip būdas gauti multi-perspektyvas suprasti problema, su kuria susiduria. Reikia įveikti, o ne kančia. Kritinis mąstymas yra procesas, kurio tikslas yra galvoti už save, siekiant padaryti pagrįstus sprendimus apie tai, kas tikėti ir ką daryti. Sprendimas konsultanto vaidmuo yra ne tik padėti sprendimų priėmėjams galvoti meistriškai, bet ir rūpintis, kaip jų mąstymas yra naudojamas. Kritinis mąstymas turi būti taikomos visoje sprendimų priėmimo procese, įgyti teisingai suprastą situaciją, vertinant vertybių, vertinant galimybes ir vykdyti ir stebėti pasirinktą variantą.

Dėl teisės etika ir neteisinga: Kai priimant sprendimus, kurie yra daugiausia riziką ribojančio pobūdžio, mes galime remtis idėjų iš mąstytojų kaip Nozick apie narių proto ir pasaulio valstybių. Svarstant etikos dimensijas sprendimą, galime papildomai mokytis iš Hume ir kitų utilitarizmo apie svarstydamą kitų šalių interesus, deontologus apie jų teises ir mūsų atitinkamus muitus ir Kanto apie tai, kas turėtų atsitikti, nepriklausomai nuo to, kokį vaidmenį turime sprendime.

Nozick rodo, kad mūsų išvada neturėtų būti, kad jūsų sąmonės neturi reikšmės, bet pasaulio valstybių reikalas, taip pat narių proto. Apskritai, žmonės mano, kad jų patirtis klausimu; bet kas taip pat svarbu yra jų patirtimi tikrovės ir dalykų, kurie vyksta pasaulyje už savo patirtimi santykiai.

Šios įžvalgos yra tiesiogiai susiję su sprendimų priėmimo konsultantas, kai jie padeda sprendimų priėmėjams galvoti apie tai, kas svarbu konkrečioje situacijoje. Sprendimų priėmėjams paprastai bus prašoma pirmą kartą į sąrašą dalykų, kad atrodo, kad klausimas padėtų. Utilitarizmo "idėjos apie pasekmes ir kitų šalių yra naudinga, pavyzdžiui, kai konsultantas prašo sprendimų priėmėjams išvardyti kitus paveikė jų sprendimą ir kas jų interesai yra šalims. Nors utilitarinė perspėjimo mus į kitų asmenų interesų, Kantas mums primena, kad, neatsižvelgiant į pasekmes, jų gali būti keletas teises, kad kiti žmonės šioje situacijoje, ir atitinkantis šių teisių, pareigų mūsų dalimis

Pirmiau daugialypės perspektyvos suteikia daug įvairių įgūdžių tiek konsultantu ir sprendimų priėmėjams. Todėl svarbu, kad sprendimas konsultantas pasirenka, kuri iš jų atrodo tinkama, ir siūlo vieni nedrąsiai, kaip kažkas klientas galbūt norėsite apsvarstyti, o ne dogmatiškai reikalaujami ant požiūriu. Kita vertus, konsultantas neturėtų priimti pateiktus atsakymus, kaip galutinis, iš kritinio mąstymo įrankiai yra ypač naudingų būdų patikrinti, ar klientas svarsto ilgalaikes pasekmes ir kitas šalis.

Iš nulio įvedimas į dešimtainio sistemos buvo svarbiausias pasiekimas skaičiaus sistema, kurioje skaičiavimas su dideliais skaičiais tapti įmanoma plėtrai. Be nulio modeliavimo proceso sąvokos astronomijos, fizikos, chemijos ir būtų buvę neįsivaizduojama. Tokio simbolio trūkumas yra viena iš rimtų trūkumų Romos skaitmuo sistemos, šalia yra sunku naudoti bet aritmetinių operacijų, pavyzdžiui, dauginimo.

Aukščiau chronologija lentelė nurodo svarbiausius istorinius įvykius, susijusius su modeliavimo proceso, kaip mes jį suprantame šiandien pokyčius. Tokiu būdu, kiekybinė modeliavimo procesas mūsų žinių yra trumpa istorija apie 300 metų. Taigi, iš istorinės perspektyvos, mūsų valdymo žinios yra dar jaunesni, tačiau jis auga labai greitai ir daug stipresnis. Kiekybinė apdorojimo metodas žinant plinta beveik visose srityse, kad pasaulis apskaičiuojamas, todėl lengviau valdomas.

Efektyviausias modelis apima asmenybės dinamiką, kuri yra stipri emocinių, fizinių ir protinių principais. Rezultatai bus microworld modelis atstovauja realybę ir krašto objekto modelį, pavyzdžiui, derasi dėl socialinio tvarka.

### **Daugiau skaitiniai:**

Dijksterhuis E., *The Mechanization of the World Picture: Pythagoras to Newton*, Princeton University Press, 1986

Grimm R., *Nietzsche's Theory of Knowledge*, New York, W. de Gruyter, 1977.

Hales S., and R. Welshon, *Nietzsche's Perspectivism*, University of Illinois Press, 2000.

Kim J., *Mind in a Physical World*, MIT Press, 2000. Discussing and critically commenting on the mind-body problem and mental causation.

Phillips G., *Two Millennia of Mathematics: From Archimedes to Gauss*, Springer Verlag, 2000.

Pidd M. (ed.), *Systems Modelling: Theory and Practice*, Wiley, 2004.

Seagal S., and D. Horne, *Human Dynamics: A New Framework for Understanding People and Realizing the Potential in Our Organizations*, Pegasus Communications, 1997.

Thagard P., *Coherence in Thought and Action*, MIT Press, 2001.

Traub J., On reality and models, in *Boundaries and Barriers: On the Limits to Scientific Knowledge*, J. Casti and A. Karlqvist, (eds.), Addison-Wesley, 1996, 238-251.

## **Bendrosios daugiau skaitymai**

Carr N., *Does It Matter? Information Technology and the Corrosion of Competitive Advantage*, Harvard Business School Publishing, 2004.

Informacinių technologijų (IT) suteikia pranašumą, reikalingą verslo sėkmės. Jis buvo transformuota iš pranašumo šaltinis į commoditized “kaina verslą” – su didžiulių pasekmių verslo valdymo atžvilgiu kainuos kontrolė ir rizikos valdymas per inovacijas ir investicijas.

Chakravorti B., *The Slow Pace of Fast Change: Bringing Innovations to Market in a Connected World*, Published by Harvard Business School Publishing, 2003.

Inovacijos susidurti su rinkos rezultatus tiek didelės rizikos ir aukštos mietai žaidimas. Dažnai jos rezultatai neišsprendžiamų sveiku protu: Superior nauji produktai flop, tikėtina idėjos tampa išbėgęs hitai, ir – nepaisant sparčių technologinių pasiekimų ir intensyvaus sąsajos – Pakeisti atsitinka sraigė tempas. Kas iš tiesų nutinka per šį susitikimą? Kaip galite padidinti savo šansus šį sudėtingą žaidimo lentos? Be lėtai Fast kaitos, knyga žievelė atgal daug veiksmų, kurie reglamentuoja inovacijų anketa skverbti į tarpusavyje rinkose.

Dorner D., *Logic of Failure*, Perseus Publishing, 1997. Ji suteikia kompasas protingai planuojant ir priimant sprendimus, kurie gali pagaląsti vadovų ir politikų gebėjimus visur.

Jones M., *The Thinker's Toolkit: Fourteen Powerful Techniques for Problem Solving*, Crown Publishing Group, 1997.

Johnson S., "Yes" or "No": *The Guide to Better Decisions*, HarperCollins Publishers, 1993.

Klein G., *Sources of Power: How People Make Decisions*, Published by MIT Press, 1999.

Nalebuff B., and I. Ayres, *Why Not? How to Use Everyday Ingenuity to Solve Problems Big and Small*, Harvard Business School Publishing, 2003.

Schwarz R., *The Skilled Facilitator: A Comprehensive Resource for Consultants, Facilitators, Managers, Trainers, and Coaches*, Wiley, John & Sons, 2002. Knyga yra klasikinis darbas konsultantams, tarpininkams, vadybininkų, vadovų, trenerių ir trenerių – asmuo, dėl kurio vaidmuo yra vadovauti grupėms link realizuoti savo kūrybinę ir problemų sprendimo galimybes. Jame pasirodė būdai pradėdant susitikimus ant dešinės kojos ir baigiant juos teigiamai ir ryžtingai, kaip antai antžeminių taisyklių grupės sąveika, tvarkymo emocijas, kai jie atsiranda grupėje ir siūlo diagnostikos metodą identifikuoti ir spręsti problemas, kurios gali pakenkti grupės procesą.

Tichy T., and E. Cohen, *The Leadership Engine: How Winning Companies Build Leaders at Every Level*, HarperCollins Publishers, 2002. Kodėl kai kurios bendrovės nuolat laimėti rinkoje, o kiti kovoja iš krizės krizė? Atsakymas gali būti, kad laimėję įmonės turi sistemą kurti dinamiškus lyderius visuose lygmenyse. Technologijas, produktus ir ekonomika nuolat keičiasi. Norėdami gauti į priekį ir sustabdyti į priekį, bendrovėms reikia judrus, lankstus, novatoriškas lyderius, kurie gali numatyti pokyčius ir įjunkite bulvarinis reaguoti į naujas realijas.

Tracy B., *Eat That Frog! 21 Great Ways to Stop Procrastinating and Get More Done in Less Time*, Berrett-Koehler Publishers, 2001. A “varlė” yra metafora sunkiausių užduočių jūsų diena pavaizduoto esate labiausiai tikėtina galėtų vilkinti, tačiau taip pat vienas, kad gali turėti didžiausią teigiamą poveikį jūsų gyvenimui, jei ją vykdyti sėkmingai.

Watkins M., *First 90 Days: Critical Success Strategies for New Leaders at All Levels*, Harvard Business School Publishing, 2003. Jame apžvelgiami įrodytos strategijas, kad bus žymiai sutrumpinti laiko užtrunka pasiekti ką Watkinsas vadina “lūžio taškas”: tai vieta, kurioje Jūsų organizacija turi jums, kiek jums reikia dirbti.

Iš pradžių ne <http://home.ubalt.edu/ntsbarsh/opre640/partXIII.htm>. Pagrindinis [puslapis](#).

 admin / March 17, 2016

Esciencelog / Proudly powered by WordPress