

[Back to site](#)[← previous index next →](#)Source: <http://home.ubalt.edu/ntsbarsh/opre640/partxiii.htm>

Лідерство прийняття рішень

Частка 1

Як працює розум: від прийняття рішення до дії

Що таке розум? Не має значення.
Що таке матерія? Не беріть у голову!

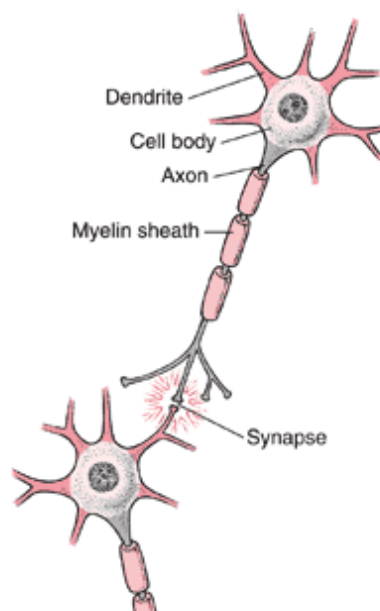
- - Гомер

Багато дебатів з приводу розуму і матерії покрити більшу частину історії людської думки. Основне питання залучення, до епохи Просвітництва було те, як нефізичні (тобто, розуму) викликає фізичні (наприклад, рухи)?

Поведінкові і мозку наук: Справа в тому, що людство використовувати сиру інформацію, наприклад, кольори, звуки і т.д., в середу, щоб вести себе певним чином. Коли форми енергії, яку ми називаємо «подразники» зазіхають на нас, наша реакція починається. Створення внутрішньої копії інформації, яка є відображення дійсності, це робить. Однак це подання на службу «волі» у визначенні нашої поведінки.

В останні роки з'явилися більш цікаві дослідження по статичній геометрії, тобто анатомії мозку, що призводить до важливих перевіряються пророкувань. Тим не менш, значний прогрес в мозок / розум проблема повинна бути порівняльне дослідження в розкритті відносини між фізичними динамічних структурах, породжених діяльністю мозку і психічні / концептуальних структур. Це включає в себе топологію суб'єктивного часу і його зміни в психопатології.

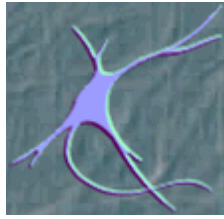
Мозок складається з мільярдів нервових клітин. Частина мозку, відповідальні за мислення і пам'ять складається головним чином з нервових клітин, або нейронів. Кожен нейрон складається з трьох частин, дендритів (входів), тіло клітини, і аксона (вихід), як показано нижче:



Нейронів, що відповідають за мислення і пам'ять

Дендрити підключитися до аксонів інших нейронів. Коли ці інші нейрони стимулюються, дендрити передати

сигнал на тілі клітини через синапс або сполюки, які або збуджує або пригнічує нейронів з різною силою для кожного синапсу:



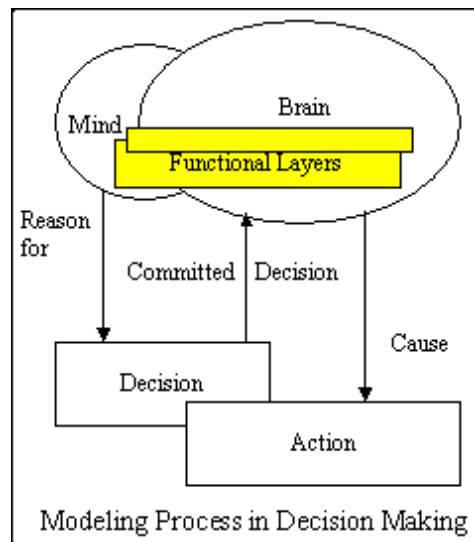
Знімок Synapse

При порушенні досить переважає гальмування нейронів "пожежі". Це посилає сигнал вниз його аксона, який в свою чергу, порушує або пригнічує інших нейронів, і, можливо, причини м'язи рухатися.

Принаймні, три причини, ми зацікавлені в знанні, як працює наш розум:

1. Краще приймаються рішення, знаючи механізм нашого розуму.
2. Щастя чи нещастя є станами розуму.
3. Краще зрозуміти розум може призвести до висунення нових пріоритетів щодо того, що викладається / уроків.

Розум це те, що ваш мозок робить свідомо, нагадаємо часто використовуються такі фрази, як: неважливо, проти цього розриву, чи розум свій власний бізнес. Процес стратегічного мислення є процес нейронних мереж всередині нашого мозку протягом багатьох функціональних шарів. На наступному малюнку зображено мозок і розум функціональність:



Координаційний центр практичних міркувань дії, в якості координаційного центру емпіричних міркувань спостереження. Сприйняття виручки або «судження» є думки, які зазвичай виникають від впливу світу на нашу свідомість через наші сенсорні можливості.

Свідомість мислення самопізнання, тобто, знаючи, що ви знаєте. Більше того, процес усвідомлення розподіляє те, що ви знаєте, протягом всього мозку через мозок нейронні мережі філій, тобто ланцюжка думки. На відміну від підключення тільки між двома вузлами мережі (що ми називаємо запам'ятовування), доступність, і, отже, розширення, про те, що ви знаєте, протягом усього нейронні мережі філій робить обробку інформації вашого мозку точно. Таким чином, ви володієте відбиває, блискучі ментальну модель реальності. Проте, один повинен бути попереджений про те, що спосіб, яким ми хочемо бачити світ (тобто, моделювання) створює світ, який ми бачимо.

Це необхідність інтегрувати свої спостереження, ваш досвід і ваші знання в ментальну модель. Ваш обов'язок полягає в тому, модель є істинним або хибним, будь воно відображає реальність раціонально. На жаль, це може бути сюрпризів понять вихопив навмання, чії джерела, термін дії, умови і наслідки ви не знаєте, поняття, які,

найчастіше, ви б крапля, як гарячу картоплину, якби ви знали.

Людської істоти в основному електрохімічним приводом мембранних процесів. Беремо в окислювача і пального, ми змінимо форму, речі рухатися через мембрани, і ми киснем кров наших - ось як працює природа.

Нейронних зв'язків, показані як функціональні шари на малюнку вище, утворюються в головному мозку при дуже ранніх часів у розвитку, і на перших порах вони присутні в незрілих шаблон проводки, що тільки грубо наближає дорослих точністю. Для того, щоб дорослі картина підключень до форми, нейронні функції необхідно. Мозку дорослої людини складається з близько 1 трлн (10¹²), нервових клітин, кожна з яких з'єднана принаймні, 20 тисяч інших клітин. Можливих комбінацій більше, ніж число молекул у відомій нам всесвіту. Кожен нейрон має дуже стереотипно набір зв'язків з конкретними нейронів партнера. На відміну від звичайних переконання, що наш мозок працює як комп'ютер, корисна аналогія думати нервових клітин, а, як телефонна система. Наш мозок працює суміш хімічних і електричних сигналів для передачі і прийому телефонних дзвінків всередині мозку. Кожна нервова клітина посилає тривалий процес, аксон-як телефонну лінію, підключити себе до інших клітин, які можуть бути розташовані еквівалент сотні миль. Мозок містить понад 1000000000000000 сполук.

Навчання може бути визначена як: процес зв'язності вузлів у вашій нейронної мережі головного мозку. Розум подібний шлунку. Це не те, скільки ви вкладаєте в це, але скільки це дайджести. Знання є лише знаряддям виробництва, яка не зменшується при повторному використанні. Під час підключення мозку розвитку (наприклад, освіта), всі ці зв'язки повинні бути сформовані з нуля, нервові клітини виробляються в різних місцях в головному мозку шляхом проходження багатьох послідовних клітинних поділів. Потім кожна клітина повинна вийти зі свого довгого процесу в напрямі відповідних нейронів мети.

Процес дуже схожий на нанизуючи телефонних лініях з одного міста в інше, між Нью-Йорком і Філадельфією, наприклад. По-перше, магістральні лінії між двома містами повинні бути встановлені. Потім, телефони за конкретними адресами у кожному місті повинні бути провідний, так що, коли певний номер набирається, тільки те, що телефон дзвонить, і не неправильні номери.

Мозок спочатку закріплює основні рамки схем, а як магістральні лінії у відповідності зі строгими схеми з'єднань визначається генетичної програми. Потім, незадовго до дорослого точні схеми формуються, "перемикач" включено: сама функція мозку завершується проводка процес шляхом запуску тестових шаблонів на схемах, таким чином, вибір правильного з'єднання та усунення помилок. Використання телефону аналогії, це як якби, як тільки магістральні лінії нанизуються між двома містами, перший набір телефонних дзвінків для розміщення причиною багатьох телефонах у кільце, бо багато підключень, у тому числі правильні, формуються на початковому етапі. Потім процес виправлення помилок відбувається, в якій дзвонять він усуває неправильних з'єднань і зміцнює правильні.

Спеціальні ранніх типів клітин в головному мозку місце цих молекул в певних поєднаннях і місцях, і вони відчули молекулярно зростаючої аксон кінчики "Піонер" нейронів, як вони вийдуть з перших сполук. Після того як ці ранні сполуки утворюються, нейронні функції починається і нейрони сигнал один одного, посилаючи хіміко-електричних сигналів по їх з'єднання на далекі відстані. У дзвонив сам процес, часте використання з'єднань зміцнює їх з отриманням нагороди спеціального нерва фактори росту та інші сигнальні молекули. Нецільове використання неправильних з'єднань призводить до їх усунення. Саме в цій другій фазі проводки, де досвід світу може мати величезний вплив на вибір і підтримку зв'язку.

Це спостереження лежить в основі класичної моделі критичний період для розвитку мозку. Тому що різні частини мозку зрілими з різною швидкістю і часом, нейрофізіологи вірять Існують різні критичні періоди для різних функцій. Завдання на майбутнє, щоб дізнатися точно, що ці періоди з точки зору особливостей розвитку мозку схем, наприклад, для оволодіння мовою, або читання.

Початкова активність незалежний крок, в якому основну структуру сполук будується строго відповідно до генетичної програми, а потім крок, в якому функції мозку вибирає і уточнює від багатства можливих з'єднань. Цей другий крок тривалого періоду, що досвід може глибоко вплинути на важливі деталі головного мозку схеми.

Є просто не вистачає генів до відповідальності за неймовірною точністю з'єднання присутні в мозку дорослих (більше 1000000000000000 з'єднань). Елегантне рішення полягає в "жорсткий дріт" магістральні лінії з конкретним

молекулярним ключі керівництва, але потім клацнути вимикачем, щоб "на" ранні і нехай нейронні функції зробити остаточні рішення. І ця гнучкість при остаточному ухваленні рішень, в кінці кінців, це те, що дає нам можливість адаптуватися до навколишньому середовищі. Наприклад, мозок не знає, якщо він буде мати, щоб вивчити англійську, іспанську, японську або після народження. Елегантне рішення проблеми з проводкою є створення фундаментальної основи мови схеми за допомогою суворого молекулярні механізми, а потім ліпити деталі в залежності від конкретного досвіду після народження. Без цієї чудової гнучкістю, ми не могли дізнатися або згадати або адаптації до нашому середовищі, одним словом, ті властивості, які роблять нас унікальною людиною.

Не дуже корисна теорія була розроблена, щоб пояснити, як "причини для прийняття рішення" і "причина для дій" пов'язані між собою. Основною причиною цього брак знань є те, що причиною рішення розглядається як багатогранне і багате побудувати, а причиною дію зовнішній прояв яких підлягає інтерпретації.

Категоризація Процес Пам'ять: класифікація когнітивних процес, при якому окремі особи розглядаються як еквівалент. Це дозволяє нам зрозуміти і зробити прогнози щодо об'єктів і подій в нашому світі. Категоризації процес заснований на критерії для групування суб'єктів у тій же категорії. Ці критерії включають в себе перцептивні або структурного подібності і подібності їх елементів, які забезпечують однорідність про організації, які належать їм.

Категоризації об'єктів і понять сприяти спільної мети і служать аналогічні функції. Як ми поглибити наше розуміння зовнішнього світу, уявлення понять і об'єктів зміни. Таким чином, класифікація процес тісно пов'язаний з нашим новим критеріям, і контекст, в якому особи вплив, як вони класифікуються.

Сталість Модель: Розум зберігає розумовий процес модель зовнішнього світу на обмежений термін, якщо тільки нова думка замінює його. Наприклад, коли хтось розмовляє з вами, його / її голос луна при своєму розумі, поки ви не замініте її нової думки. Очевидно, що розум зберігає зір на частку секунди. Цим і пояснюється той факт, що, коли фільм блимає ряд прогресивних зображення, замість того, щоб заперечувати миготіння серії знімків, він бачить ілюзію руху.

Мотивація при прийнятті рішень: розум, як правило, не бажають виділяти енергію рішення, значення якого він не переконаний. Невисловлене і навіть несвідоме питання "що це добре?" і "я зможу це зробити?" часто може загнати в кут наших зусиль взяти в рішення.

Інформація в порівнянні знань: Ця інформація є товаром може дати знання. Знання інформаційно-виробництва самостійно. Інформація має значення, що може бути витлумачено в світі знання. Цілеспрямоване дія заснована, а не на інформацію, але на знаннях. Існують два види знань: знаючи, що і ноу-хау. Ми всі знаємо, що $12 \times 12 = 144$. "Знаючи, як" більш критично, оскільки він фіксує "знання про", а не "знання", яке відноситься до пам'яті. "Знаючи, як" вимагає систематичного вивчення і осмислення, судження, пропозиції, тестування і його інтеграції з іншими відповідними формами ноу-хау. "Знаючи, як" є основним джерелом стратегічної переваги в рамках організаційної системи компанії. Просто знаючи, як мало, тому що там можуть бути й інші способи досягнення тієї ж мети. Наприклад, заводи Nissan в Японії, Мексиці та США використовують різні поєднання технологій і робочої сили для створення такої ж машини з майже аналогічною загальною продуктивності.

База знань яка являє собою набір фактів і правил (наприклад, якщо-то-інакше), отримані з досвіду і зберігається в нашій пам'яті. Знання не те, скільки ви зробили в пам'ять. Це можливість розрізняти між тим, що ви знаєте і що ви робите не так. Це правильне підключення головного мозку нейронних мереж і наскільки широко ці мережі.

Оскільки ми старіємо, ми використовуємо різні частини мозку на пам'ять завдань. Недавні дослідження виявили, що літні люди використовують свої лобовій корі для простих короткострокових завдань пам'яті. Молоді люди використовувати цю область для комплексу короткострокових завдань пам'яті. Зрілі люди також активувати обидві півкулі за просторову пам'ять, молоді люди використовують ліву півкулю.

Висновок є частиною нейронної мережі нашого мозку, яка аналізує наявні дані і факти і правила, що зберігаються в базі знань мозку.

Розуміння інтегрованої увазі, що може, щоб охопити відповідних функціональних областях через мозок нервові підключення до мережі. Що це таке справді, що дає нам відчуття елегантності в розумінні? Це гармонія

різноманітних частин, їх симетрія, їх щасливе рівновагу, одним словом це все, що вводить порядок, все, що дає єдність, що дозволяє чітко бачити і розуміти одночасно і ансамблю та деталей.

Номери для сенсорного досвіду представляють майже всі контекстної інформації в свідомість. Вони стан більшість аспектів свідомого пізнання, включаючи добровільне пошук, сприйняття, спостереження, вирішення проблем, емоції та оцінки, а це означає визнання. Багато своєрідні аспекти не-сенсорні якісний контекст, який чинити опір "захопили" за актом уваги, пояснюються як адаптації формуються когнітивні функції, які вони обслуговують. Найбільш важливих не-чуттєвого досвіду узгодженості або "правоту". Правильність представляє мірою підходять серед контексті змісту в свідомість, і між свідомим і не свідомі процеси. Правильність (не фамільярність) є почуття, через знаючи, в неявному пізнання. Досвід показує, що правота нервові механізми "вирахувати" сигнали, що вказують глобальної динаміки нейронної мережевої інтеграції.

Розуміння є можливість надати сенс. Іншими словами, розуміння можливе тільки на очікуванні значення, яке воно є взаємопов'язаність конкретні і обмежені нейронних мереж. Взаємопов'язаності вичерпує себе спритним кінцевої думки називається розумінням. Це означає, що, якщо це займе багато слів, щоб сказати те, що ви маєте на увазі, дайте йому більше думки.

Послідовний стратегічне мислення є процесом, який не дозволяє вийти з кордоні предметом вашої думки. Цей процес фокусування слід навчати в ранньому освіті. Наприклад, студент в класі може бути призвано говорити протягом п'яти хвилин про його / її дядько, коли він / вона не виходить з меж і говорить про сусідом дядьком занадто довго клас буде кричати: "Ви перебуваєте поза зоною фокус "

Зосередження уваги на одну річ-в-часу префронтальної корі та інших ключових областях мозку обробляти такі завдання, як браузер. Коли робити дві речі, ті частини мозку багаторазово переключатися з одного завдання на іншу. Тому, краще зробити одну річ у той час, а не три речі одночасно. В іншому випадку, ваші втрачений час при переході з однієї задачі на іншу ще більше зростає зі складністю проблеми. Після активації правила для кожного завдання потрібно декілька десятих доль секунди, тому багатозадачність, зрештою, піде більше часу, ніж робити одне за раз.

Чому ми повинні проаналізувати? Нам потрібно аналізу, тому що наші уми думати про конкретні і обмежених способів, одна річ, у той час. Потім, після аналізу процесу, ми синтезувати те, що належить разом, щоб побачити повністю або вирішити проблему. Є різні настрої знань, таких як: символічне знання, декларативні знання, уявлення, і процедурних знань. Наприклад, символічне знання необхідне для розвитку математичних і статистичних мислення.

Досвід і почуття по своїй природі свідомих станів. Існує щось це подобається відчувати біль, щоб свербіж, щоб випробувати яскравий червоний колір. Філософи називають цей вид свідомості "феноменальне свідомість». Хоча феноменального свідомості, здається, досить примітивної матерії, щось більш широке поширення в природі, чим більш високого порядку або відображають свідомість, вона глибоко спантеличує.

Чому люди різні? Ми всі різні, тому що ми всі різні історії. Думки та емоції дають нам відчуття спадкоємності, нашої самобутності, створювати наше свідоме Я, нашої особистості, які не є "локалізовано" компонентів мозку, але функції організму історії життя, накопичений досвід, сукупність спогадів, збережених, згадував, аналізував, змінені і збережені у фізичній конфігурації мережі зв'язку в головному мозку.

Досвід включає в себе сукупність всіх помилок, які ми зробили в минулому. Останнім часом менеджера запитали, чи збирається він звільнити співробітника, який допустив помилку, яка коштувала компанії \$ 600.000. Ні, менеджер відповів: "Я тільки що витратив \$ 600,000 навчання його. Чому я хочу, щоб найняти когось своїм досвідом."

Коріння процесу прийняття рішень: Захід народився 500 років тому, коли Європа позбулася централізованого управління римсько-католицької церкви. Я і свідомості різних точок зору, в тому числі, психології, соціології, філософії, неврології, когнітивної науці, і ЗМІ, і т.д. активні теми, актуальні для прийняття рішень у цих областях є:

- Звідки ми прийшли: на себе і свідомість у попередньо людського роду. Чи є люди насправді унікальні? і

через людської історії є щось особливе про сучасної особистості і свідомості?

- Де ми знаходимося зараз: Люди як біологічні звірів і когнітивно істот - мозок і розум в якості біологічних і когнітивних систем, що здійснюють себе і свідомість.
- Де ми знаходимося зараз: Люди як соціальні істоти - соціальної основи особистості і свідомості, у тому числі про особу і свідомості виникають в лицем до лица взаємодії протягом розвитку та вплив на суспільство як система вірувань і часто турбувати себе і свідомість фізичних осіб.
- Там, де ми могли б піти: де люди, швидше за все, йти в майбутнє, в тому числі, як людська свідомість себе і може бути змінений шляхом взаємодії з комп'ютерами і пов'язаних з ними електронних ЗМІ.

Сприйняття кольору, звуки і їх фізичної реальності: Ми бачимо кольору для призначення та акт бачення є частиною того, що пізніше Вітгенштейн званий мовної гри. Наприклад, гарне яблуко їстівних квітів, так що це неправильно зводити кольору хвиль, а їх функції набагато ширше. Те ж саме відноситься до звуків і ефірі; гарчання ведмеда насправді не радіохвилі в широкому контексті небезпеки. Тому що вони служать функціонального призначення, розумний зображення не може бути зведена до ізольовані наукові факти, але існують самі по собі, як праймеріз. Їх сприйняття, як правило, прямо через еволюції, чи будемо ми розглядати кольору, як хвилі, або енергетичні стану фотона. Сприйманого зображення мозку і звук побудувати разом узяті згідно з тим, що ми "очікувати", щоб побачити чи почути.

Вибір серед моделей: Припустимо, ви вирішили використовувати модель для конкретного технологічного процесу для прийняття конкретних рішень про вашого власного життя та інших людей, які можуть бути порушені, прямо або побічно, ваші рішення, тобто кінцева причина, чому ми повинні моделей? Ми створюємо деякі моделі заново з нашого власного досвіду, але в більшості ми дізнаємося із зовнішніх джерел, включаючи формальну освіту.

Тепер, припускаючи, що одна представлений два явно конкуруючих моделей процесу. Один з них (А) має більш об'єктивні докази його дії у вигляді науково-контрольовані дослідження, вміння бути математично підтвердив, надійних історичних документів, схвалення експертами в цій галузі, і так далі. Інші (В) неперевірені і, можливо, не-перевіряється, і схвалений людей з менш вражаючою родоводу. Однак, ґрунтуючись на ваших обмежений досвід, застосовуючи модель В у випадках, коли два відрізняються у своїх рекомендаціях виробляє кращий результат.

Подальші Читання:

- Чалмерс Д., *Свідомість: У пошуках фундаментальної теорії*, Oxford University Press, 1996.
 Dauer Ф., *критичного мислення: Введення в міркування*, Oxford University Press, 1989.
 Дж. Еванс, Д. Over, *Раціональність і міркування*, Хоув, психологія Пресс, 1996.
 Gardenfirs П., *концептуальні простору: геометрія думки*, MIT Press, 1999.
 Guttenplan С., *Пейзаж Розуму: Введення у філософію розуму*, Blackwell Pub, Лондон, 2000..
 Гарнхем А., Ж.-Окхілл, *мислення і міркування*, Blackwell, 1994.
 Харман Г., *Зміна Вид: Принципи Міркування*, MIT Press, 1986.
 Manktelow К., *мислення і мислення*, психологія Press, Великобританія, 1999 рік.
 Ненсі Л., *Серйозність думки*, гуманітарні Пресс, Нью-Джерсі, 1997.
 Ріпс Л., *Психологія Доказ: Дедуктивні міркування в людському мисленні*, MIT Press, 1994.
 Schum Д., *Доказова Основи Імовірнісні міркування*, М., 1994.
 Р. Тернер, *Adaptive міркування для вирішення реальних проблем: Схема підходу*, Лоуренс Erlbaum Associates, Нортвейл, NJ, 1994.

Як відрізнити серед чуток, переконань, думок і фактів

Як необхідністю людини раціонального стратегічного мислення розвивалися, щоб впоратися з його / її навколишнього середовища. Раціональне стратегічне мислення, яке ми називаємо міркування ще один

засіб, щоб зробити світ обчислювані, передбачувана і більш керованим для утилітарних цілей. При побудові моделі дійсності, фактичної інформації, тому необхідно, щоб ініціювати будь-яке раціональне стратегічне мислення у формі міркування. Однак ми не повинні плутати факти з переконаннями, думки або чутки. Наступна таблиця дозволяє прояснити відмінності:

Слух, переконань, думок і фактів

	Слух	Віра	Думка	Факт
Один говорить про себе	Мені потрібно використовувати це в жодному разі	Це правда. Я прав	Це моя думка	Це факт
Один каже іншому	Це може бути правдою. Ви знаєте!	Ти не правий	Тобто ваша	Я можу пояснити це вам

Переконання визначається як власне розуміння хтось. У переконання, "Я" завжди правий, і "ви" не праві. Існує нічого, що можна зробити, щоб переконати людину, що вони вважають, це неправильно. Що стосується віри, [Анрі Пуанкаре](#) словами, "всі сумніви і вірити всьому. це два однаково зручно стратегії З будь-яким, ми відмовитися від необхідності думати." Вважаючи, означає не бажають знати, що це факт. Людської істоти є найбільш схильні вірити тому, що вони менше за все розуміють. Таким чином, ви можете, а є розум відкритий подиву, ніж однієї замкненої вірою. Найбільше розлад розуму повірити в те, бо хтось хоче, щоб це було так.

Релігія є найбільш широко обговорюваних і найменш узгоджені явище людської історії. Історія людства сповнена тривожні перспективи нормативно відображено, наприклад, інквізиція, полювання на відьом, доноси, і промивання мізків. "Священних вірувань" не тільки в релігії, а й в ідеології, і може навіть включати науки. Багато в чому так само, як [Томас Кун](#) відзначив, що вчені намагаються «врятувати теорію». Наприклад, фрейдистський лікування є свого роду промивання мізків з боку психотерапевта, де пацієнт знаходиться в навідній настрої повністю і релігійно вірити в будь-терапевт робить його / її і звинувачувати себе / себе у всіх випадках. Використання релігії, психоаналіз, або ЗМІ, а інструменти, якими людям допомагають пристосуватися до нелюдської громадський порядок, не заперечується, щоб змінити його, по суті зрада людини.

Існує ця величезна лісопиляння імпульс від холодної війни, де мислення ще не оцінили. Ніщо так твердо вірив, як те, що найменш відомий. Наприклад, багато людей не вірять офіційним представником від уряду, проте, вони довіряють "невідоме джерело». Справа в тому, що немає ніякого хіп світі, і немає прямої світу. Там в світі, ви бачите, що є люди, в ньому, що вірить у різні речі. Кожен вірить в те, і все, в силу того, що вони вірять в те, що щось використовує для підтримки їх власного існування.

Немає нічого простішого, ніж самообман. Для того, що кожна людина хоче, що він також вважає, щоб бути правдою.

Той, хто вірить в те доведеться коли-небудь міцного життя. Культурна історія рясніє відкидаються віра-моделей. Тим не менш, це не означає, що той, хто не розумів, що відбувається винайшов модель не мала ні за комунальні послуги або практичне значення. Основна ідея полягала культурні цінності будь-якої іншої моделі. Хибність віри не обов'язково заперечення проти віри. Питання в тому, якою мірою це життя заохочення, і життя для підвищення віруючий? Як приклад, щоб досягти щастя в іншому світі, нам потрібно тільки вірити дечому, в той час, щоб закріпити його в цьому світі, ми повинні приймати правильні рішення.

Природне право дозволяє людині робити іншим нічого, що саме по собі не зменшує те, що належить їм, поки вони не хочуть прийняти його - такі речі, як просто спілкування його думки до них, щоб говорити чи обіцяючи їм щось, незалежно від того, що він говорить, є правдивою і щирою або невірно і нещирою, бо вона залежить тільки від них, чи хочуть вони вірять йому чи ні. Як стоїчної філософії вчить нас: він знаходиться поза нашим контролем чи інші хочуть образити або образити нас, ми до певної міри, але це завжди під нашим контролем чи хочемо ми бути ображеним чи ображеним. Якщо ми хочемо залишатися *eudaimon* і спокійною, було б розумно, щоб не бути легко образив або скривдив.

Погляди (або почуття) трохи менше екстремальні, ніж переконання, однак, вони догматичної. Думка

означає, що людина має певні уявлення, які на їх думку, права. Крім того, вони знають, що інші мають право на свою власну думку. Думки людей повагу оточуючих і в свою чергу, очікують того ж. При формуванні своєї думки, емпіричні спостереження, очевидно, сильно залежить від ставлення і сприйняття. Проте, думки, які добре вкоренилися має рости і змінюватися, як здорове дерево. Факт лише навчальний матеріал, який може бути представлений в зовсім не-догматичним способом. Кожен має право на його / її власну думку, але ніхто не має право на помилку в його / її фактами.

Погляди є корисливі інтереси так само, як у всіх. Громадська думка часто свого роду релігією, з більшістю як його пророка. Більше того, пророк коротка пам'ять і не забезпечує послідовну думки з плином часу.

Погляд, правильно чи неправильно ніколи не може бути злочином, ні сама по собі зобов'язання. Він може помилятися, залучати абсурд, чи протиріччя. Це правда чи це помилка, але це ніколи не може бути злочином, або добродієність.

Чутки та плітки ще слабше, ніж думка. Тепер питання в тому, хто повірить цим? Наприклад, чутки і плітки про людину, є ті, коли ви чуєте те, що вам подобається, про кого-то ви не знаєте. Ось приклад того, ви можете бути знайомі з: Чому немає Нобелівської премії з математики? Цю думку багатьох, що Альфред Нобель спіймав свою дружину в любовної ситуації з Міттаг-Леффлера, всього шведський математик в той час. Таким чином, Нобелівський боявся, що якби йому довелося встановити математики приз, перше, щоб отримати його буде ML. Історія повторюється, незалежно від того, як часто повторює простий *факт*, що Нобель був не одружений.

Цікаво, скільки ще інтерес може бути викликаний сумішшю плітки, переконання і думки, ніж фактами.

Щоб зрозуміти різницю між почуттям і стратегічне мислення, уважно розглянути наступні вірне твердження: Той, хто вважає себе найщасливішою людиною насправді так, але той, хто вважає себе мудрим, як правило, найбільший дурень. Більшість людей не просять фактів у прийнятті своїх рішень. Вони воліли б один хороший, душа-емоційне задоволення, ніж десятка фактів. Це не означає, що ви не повинні відчувати що-небудь. Зверніть увагу своїм почуттям. Але не думаю, що з ними.

Факти відрізняються від переконань, чуток і думок. Факти є основою рішень. Справа в тому, що щось, що правильно, а можна довести, щоб бути правдою на основі фактичних даних і логічних аргументів. Факт може бути використаний, щоб переконати себе, своїх друзів, і ворогів. Факти завжди можуть бути змінені. Дані стають інформацією, коли вона стає ставлення до вашого рішення проблеми. Інформація стає фактом, коли дані можуть підтримати його. Факт стає знанням, коли воно використовується в успішному завершенні структурований процес прийняття рішення. Тим не менш, факт стає думка, якщо це дозволяє для різних інтерпретацій, то є різні точки зору. Зверніть увагу, що, що трапилось в минулому, насправді, не так. Істина це те, що ми думаємо про те, що відбулося (наприклад, модель).

Наука та релігія докорінно відрізняються. Релігія пропонує нам вірити, не питання, навіть (або особливо) за відсутності твердих доказів. Справді, це дуже важливо для мають віру. Наука вимагає від нас нічого не приймати на віру, щоб бути обережними нашої схильності до самообману, відмовитися неофіційні дані. Наука вважає, глибокий, але здоровий скептицизм прем'єр особливість. Одна з причин його успіху є те, що наука має вбудований, виправляють помилки техніки в самому її серці.

Дізнатися, як підійти до інформації критично і дискримінацію в принциповому шляху між переконання, думки і факти. Критичне мислення, необхідне для виробництва аргументовану уявлення реальності в процесі моделювання. Аналітичне мислення вимагає ясності, послідовності, свідoctва, і, перш за все, послідовне, сфокусованого мислення.

Приклади переконань, думок і фактів можна знайти в релігії, економіки та [еконофізіці](#), відповідно.

Наука управління будується на фактах, а будинок камінням. Але збір фактів не більш корисна наука для менеджера, ніж купа каміння будинок. Щоб відповідати суті для спілкування, судження і переконання знання, ваша модель повинна включати в себе, серед іншого:

- Вона повинна пояснити явища, що представляють інтерес - значить, ви повинні мати можливість отримати або створити явищ з використанням моделі.
- Він повинен прогнозувати майбутні явища.
- Ви повинні зробити добру справу для виключення альтернативних пояснень.

Наприклад, для того, щоб виключити альтернативні пояснення, в першу чергу необхідно знати, що ваш клієнт буде думати як правдоподібні пояснення (моделі). Це означає, що ви повинні отримати "суб'єктивне" зі своїми клієнтами, і закликаємо їх надати все, вони спробують причинні пояснення, перш ніж будувати моделі. А це означає, що ви також повинні думати дуже важко про те, що суворий критик ваша модель буде сказати - те, що альтернативні пояснення вони могли б використовувати для дискредитації ваших зусиль.

Ви забиваєте великий, якщо ваша модель пояснює, і, що ще більш істотно, якщо він прогнозує, щось, що їх формулювання немає. Ви також оцінка великий, якщо, з глибоким розумінням надаються вашої моделі, то стає очевидним, що їх пояснення не працює.

Свідомість і розум: На відміну від філософської традиції, сучасні теоретики свідомості часто перебільшувати важливість свідомості. Замість цього вони склали увазі з точки зору явища, як механізми, схильностей, здібностей і навіть екологічними характеристиками. Один з багатьох натхнення для цієї тенденції є те, що ряд конкретних психічних явищ, як пошук, порівняння, розуміння і читання беруть участь. Ці випадки ілюструють може будь-який з явищ на питання, не будучи в якийсь конкретний тип свідомому стані. Однак, свідомість може бути більш важливим аспектом розуму, ніж це передбачалося. Для того щоб зрозуміти свідомість можна було б отримати вигоду з розвиваються більш еклектичною інтелектуальний стиль. Свідомість, як це пропонує майже все, крім редукціоністами, дійсно таємниче поняття. Її дослідження і розкриття гідності міждисциплінарного підходу. Розмахуючи прапором цієї міждисциплінарної позитивно збільшені обговорення і неврологів, психіатрів, математиків, і так далі, перейшли до філософії розуму арені, по-перше з обережністю, і тепер з більш потужним голосом.

Визначення того, що ми розуміємо під свідомістю перший крок, і зв'язок між свідомістю та деякі інші розумової діяльності, наприклад, розуміння, пам'ять, виконавчого функціонування і т.д., є логічним кроком. Знання має чотири необхідних умов: воно повинно бути обґрунтованим, це має бути правдою, він повинен бути правдоподібним, і він повинен виключає контрприклад

Висновки: мислення, намагаючись знайти моделі, тобто для опису області знайомі предмети себе у звичних формах, таких, що ми можемо бачити, як явища, пояснити б, якби вони склалися з такого роду речей. Така модель супроводжується коментарем, який кваліфікує або обмежує аналогію між областю знайомі предмети і ті, які розміщені мислення. Коментарі відрізняє, по суті, між цими аспектами модель, яка насправді являють собою певний аспект явищ змодельовані і ті аспекти моделі, які просто артефактами моделювання процесу. Це почуття модель психічного рахунків модель мислення в психології та когнітивної антропології.

За визначенням, брехня нечесно зробив заяву. Це умисне введення в оману, в свою заяві свого переконання. Обидва правдива людина і брехун витримав помилкових переконань. Ми не повинні не критично щодо неправдиво виступив із заявою, як помилкове заяву, або чесно зробив заяву, вірне твердження. Єдиний випадок, коли брехня обов'язково помилково, коли відповідна віра брехуна, що було спотворено було правдою. В інших випадках брехня може бути істинним або хибним. Таким чином, лежать не обов'язково є помилкове твердження.

Чи повинні сказати, що я використовую слово, значення якого я не знаю, і так кажу дурниці? - Скажіть, що ви вибираєте тих пір, поки це не заважає вам побачити факти, і коли ви бачите їх існує багато, що не скажеш. Я тоді подумав: яка користь вивчення поки не думає для себе, якщо все, що він робить для вас, щоб ви могли говорити з деякою правдоподібності про якісь незрозумілі питання логіки і т.д., і якщо він не покращує ваші думки про важливі питання повсякденного життя, якщо вона не зробить вас більш, ніж будь-який сумлінний, тобто, як журналіст у використанні небезпечні фрази, такі люди використовують для досягнення своїх цілей. Бачите, я знаю, що це важко думати добре про

«впевненість», «вірогідність», «сприйняття» і т.д., але це, по можливості, ще більш важко уявити собі, або спробуйте подумати, дійсно чесно про своє життя та інші життя людей.

Подальші Читання:

Boudon P., *Походження значення: соціології та філософії переконань*, транзакцій Publishers, London, 2001.

Браун Дж., *Хто править в науці*, Harvard University Press, 2001.

Кастанеда К., *Активна сторона нескінченності*, Harperperennial бібліотека, 2000.

Гудвін П. і Г. Райт, *аналіз прийняття рішень з управління суд*, М., 1998.

Юрійович Р., *Обман фрейдизму: Вивчення промивання мізків американських професіоналів і аматорів*, Філадельфія, Дорранс 1974 року.

Кауфман В., *релігій в чотирьох вимірах: Екзистенціальна та естетичної, історико-порівняльний*, Рідерз Дайджест Пресс, 1976.

Лідерство в порівнянні Управлінський Обов'язки та стилі

Існує відмінність між інтелектом їжачка, який знає одну велику річ і інтелекту лис, який знає багато дрібниці. Єжи підходить те, що вони навчаються в світогляді. Лисиці імпровізувати пояснення кожному конкретному випадку.

Лідерство це здатність викликати довіру і підтримку серед людей, які необхідні для досягнення організаційних цілей. Лідерство було визначено в багатьох інших визначень ways. Several представник керівництва полягають в наступному:

- Міжособистісні впливу, спрямованого через спілкування в напрямку досягнення мети.
- Впливових приріст понад механічних відповідно до напрямку і замовлень.
- Акт, який викликає інші діяти чи реагувати в загальному напрямку.
- Мистецтво впливу на людей шляхом переконання або приклад для наслідування напрям діяльності.
- Основною динамічною силою, яка мотивує і координує організацію у досягнення її цілей.
- Готовність взяти на себе відповідальність і підзвітність.

Головний пункт про лідерство в тому, що він не знайдений тільки серед людей у високі пости. Лідерство необхідно на всіх рівнях в організації і може бути здійснене до деякої міри навіть до особи не призначена офіційної позиції керівництва.

Щоб зрозуміти керівництву важливо зрозуміти різницю між лідерством та менеджментом. Ми отримуємо ключ від стандартної концепції функції управління: планування, організацію, керівництво і контроль. Ведучий це основна частина роботи менеджера, але менеджер повинен також планування, організація і контроль. Взагалі кажучи, керівництво має справу з міжособистісними аспектами роботи керівника, в той час як планування, організація і контроль справу з адміністративними аспектами. Лідерство має справу із зміною, натхнення, мотивації, і вплив.

Наступний набір містить стереотип різниця між управлінням і керівництвом, як у випадку з більшістю стереотипи, відмінності, як правило, перебільшені:

{(Керівник, менеджер)} =
 {(Лі правильні речі, все правильно), (Visionary, Rational), (Страсна, як бізнес), (Creative, стійких), (Надихаючі Інноваційні та жорстке односторонній), (Сміливі, Аналітична Структуровані), (творчі, Дорадчі), (експериментальна, стабілізація), (Акції знань, централізує знань), (Довіряючи, під охороною), (Теплий і Radiant, холоднокровний і стриманий), (висловлює смиренність, рідко зізнається, що не так), (ініціатор, Виконавець)}

Нижче наведено декілька ключових відмінностей між керівництвом і керівництвом:

- Управління носить більш формальний характер і наукова, ніж лідерство. Він спирається на універсальні навички, такі як планування, бюджетування і контролінг. Управління явний набір інструментів і методів, заснованих міркування і випробування, які можуть бути використані в самих різних ситуаціях.
- Лідерство на відміну від управління припускає наявність бачення того, що організація може стати і мобілізації людей для її виконання.
- Лідерство вимагає виявлення співпраця і робота в команді від великої мережі людей і підтримки людей у цій мережі мотивований, за допомогою різного роду переконання.
- Лідерство робить зміни, часто драматичних мірою, наприклад, очолює запуск нового продукту або відкритті нового ринку для старого продукту. Управління, більш імовірно, роблять ступінь передбачуваності і порядку.
- Лідери рівня, швидше за все, перетворенню їх організацій, у той час як топ-менеджерів рівня просто керувати (або підтримувати організації.)
- Лідер створює бачення (тобто, горище цілі), прямий організації. На відміну від ключових функцій менеджера полягає в реалізації бачення. Менеджер і його команда таким чином вибирати засоби для досягнення мети, що лідер формулює.

Якщо ці уявлення повинні бути прийняті для їх крайності, лідер надихає фігурою і менеджер нудний бюрократ загрузли в статус-кво. Але ми повинні бути обережні, щоб не применшувати важливість управління. Ефективні лідери повинні бути хорошими менеджерами себе, або підкріплюється ефективними менеджерами. Доречні приклад надихає підприємець, який стурбований мотивації співробітників і захоплюючи клієнтам, що внутрішнє управління не враховується. Як небо результати витрати ракети за межі доходів, і такі питання, як фінансування плану співробітника пенсійного забезпечення та оплати рахунків і податків на час залишаються без належної уваги. Коротше кажучи відмінність між лідерством і управління є одним з акцентів. Ефективні лідери також управляти, ефективні менеджери і свинцю.

Satisfaction лідерів: тип задоволення, які ви могли б отримати від формального лідера залежить від конкретної позиції керівництва. Такі фактори, як сума грошей, яку ви заплатили, і тип людей у вашій групі впливає на ваше задоволення. Є сім джерел задоволення тим, що лідери часто досвідом.

1. Відчуття влади та престижу: Бути лідером автоматично надає вам якась сила. Престиж майбутніх бо багато людей високо цінують людей, які є лідерами. У багатьох організаціях на вищому рівні лідерів розглядаються як пан пані чи пані, а нижчестоящих люди називають їх прізвища.
2. Можливість допомагати іншим рости і розвиватися: лідер працює безпосередньо з людьми, часто навчаючи їх професійні навички, яка виступає в якості наставника, і прислухаючись до особистих проблем. Частина роботи лідера в тому, щоб допомогти іншим людям стати менеджерами та керівниками. Лідер часто відчуває себе якомога більше "помічник людям" так само як і людські ресурси менеджера чи консультанта.
3. Високий дохід: Лідери, як правило, отримують вищу заробітну плату, ніж члени групи, і виконавчої лідерів у великих бізнес-корпорацій зазвичай заробляють кілька мільйонів доларів на рік. Жменька бізнесменів отримати компенсацію більше \$ 100 млн на рік. Якщо гроші важливим мотиватором або *satisfier*, будучи лідером має вбудований задоволення. У деяких ситуаціях керівник групи отримує практично стільки ж грошей, як і інші члени команди. Займаючи лідируючі позиції, однак, є відправною точкою на шляху до високооплачуваних керівних посадах.
4. Повага і статус: лідер часто отримує повагу з боку членів групи. Він або вона також володіє вищим статусом, ніж люди, які не займають провідну роль. Статус супроводжує призначення на керівну посаду або вимикати роботу. Коли особисті якості людини відповідають позиції, його або її статус ще вище.
5. Хороші можливості для просування вперед: Як тільки ви станете лідером, вашого просування можливості зростають. Отримання лідерство є важливим першим кроком для просування по службі в багатьох організаціях. Штатні посади або особистий внесок допоможе розширити професійний досвід людини, але більшість керівників піднімаються через управлінські шляхи.
6. Почуття «бути в темі» речі: сторону перевагу бути лідером в тому, що ви отримаєте більше внутрішньої інформації. Наприклад, в якості менеджера ви запрошені для участі в управлінні

зустрічей. У цих зустрічах ви отримуєте інформацію не проходячи по окремих учасниками. Одним з таких ласий шматочок може бути плани розширення або скорочення.

7. Можливість контролювати гроші та інші ресурси: лідер часто знаходиться в положенні допомоги в підготовці бюджету відділу і санкціонувати витрати. Навіть якщо ви не можете витратити ці гроші особисто, знаючи, що ваша думка з фінансових питань, якому довіряють не передбачає деяке задоволення. Багато керівників у приватних та громадських організацій, управління річними бюджетами в кілька мільйонів доларів.

Невдоволення і розчарування лідерів: Про один з десяти осіб в робочій силі класифікується як керівника, адміністратора чи менеджера. Не кожен з цих людей є справжнім лідером. Однак проблеми ці люди відчують часто виникають з керівництва частині їх роботи. Багато окремі вкладники відмовляються прийняти на себе керівну роль через розчарування вони бачили лідери терпіти. Розчарування відчують широкого кола людей на керівних посадах обертаються навколо проблеми, описані далі.

1. Занадто багато некомпенсованих овертайму: Люди в керівництві робочих місць, як правило, "очікується, буде працювати довше, ніж інші працівники. Така неоплачена годин називаються випадкові понаднормові. Люди в організаційному керівні посади як правило, витрачають близько п'ятдесяти п'яти годин на тиждень працюють. Під час пікових періодів пікового попиту, ця цифра може початися розширення до вісімдесяти годин на тиждень.
2. Занадто багато "головного болю": Було б зайняти кілька сторінок, щоб перерахувати всі потенційні проблеми, лідери обличчя. Бути лідером це хороший спосіб відкрити для себе дії закону Мерфі: "Якщо що-небудь може піти не так, це буде". Лідер підлягає партію проблем, пов'язаних з людьми і речами. Багато людей вважають, що лідерство є джерелом стресу, і багаторічний досвід менеджерів вигоряння.
3. Не вистачає повноважень для виконання відповідальності: люди на керівних постах неодноразово скаржилися, що вони несуть відповідальність за речі, над якими вони мають мало контролю. Як керівник, ви могли б очікувати, робота з негативні результати члена команди, але вам не вистачає потужності, щоб звільнити його чи її. Або ви, можливо, вироблятиме якісний сервіс з дуже невеликим персоналом і ніякої влади, щоб стати повністю укомплектовані кадрами.
4. Самотність: Як заявила державний секретар і колишній п'ятизірковий генерал Колін Пауелл говорить: "Команда самотній". Чим вище ви піднімаєтеся в якості лідера, самотнім Ви будете перебувати в певному сенсі. Лідерство обмежує кількість людей, в яких ви можете довіритися. Це незручно довіряти негативні почуття з приводу вашого роботодавця члена команди. Так само ніяково скаржитися на один з членів групи до іншої. Деякі люди на керівних посадах почуваються самотніми, бо сумую "однієї з банд".
5. Занадто багато проблем, пов'язаних з людьми: основні розчарування перед лідером є кількість людських ресурсів, проблеми, що вимагають вживання заходів. Знизити лідируючі позиції, тим більше таких проблем, якими ви стикаєтесь. Наприклад, керівник офісу витрачає більше часу на вирішення проблеми співробітників, ніж директор з інформаційних технологій.
6. Занадто багато організаційної політики: Люди на всіх рівнях організації, від офісу помічник голови ради директорів, повинні бути обізнані про політичних чинників. Проте ви можете уникнути політику більш легко, як і особистий внесок, ніж ви можете в якості лідера. Як лідер ви повинні брати участь у політичному епізод з трьох сторін: знизу, збоку, і вгору. Політична тактика, таких як формування альянсів і коаліцій необхідна частина ролі лідера. Інший важкий аспект організаційної політики є те, що Є люди, що ховаються прийняти вас з гри, особливо якщо ви хочете змінити статус-кво. Ці вороги всередині може атакувати вас прямо в спробі перекласти це питання на ваш характер і стиль і уникати обговорення змін ви намагаєтесь реалізувати.
7. Погоня за суперечливі цілі: обличчя основних лідера проблема в тому, щоб переміщатися між суперечливими цілями. Центральною темою цих дилем намагається надати іншим особам право діяти самостійно, і все ж отримувати їх краю або тягнути разом для досягнення спільної мети.

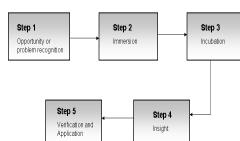
Розвитку навичок лідерства: лідер характеристики і риси посиляється на внутрішні якості, такі, як впевненість в собі і рішення проблем здібності, які допомагають лідеру ефективно функціонувати в багатьох ситуаціях. Поведінка лідера і стиль відноситься до діяльності в яких беруть участь лідер, включаючи його або її характерних підходу, які відносяться до ефективності його або її. Лідер, який

часто тренери членів групи і практики участі керівництва, наприклад, можуть бути ефективні у багатьох випадках.

Творче мислення: Багато ефективні лідери творчих у тому сенсі, що вони приходять на творчі та оригінальні рішення складних рішень. Творчі здібності лежить на континуумі, з деякими лідерами бути більш творчими, ніж інші. На одному кінці континууму знаходяться творчі бізнес-лідери, які думають, інноваційних продуктів і послуг. У середині творчого континууму знаходяться лідери, які вивчити творчі, але не прорвати-рішення організаційних проблем. На нижньому кінці творчості континуум-лідери, які надихають членів групи для просування стандартних вирішення організаційних проблем. Творчість є такий важливий аспект роль лідерів в сучасній організації, що розвиток творчих навичок вирішення проблем.

Важливою частиною стає все більш творчою передбачає розуміння етапи в творчості, яка зазвичай визначається як виробництво нових і корисних ідей. Була зроблена спроба зрозуміти творчість більш конкретно, як вона ставиться до робочого місця. Організаційно творчості є створення цінного, корисного нового продукту, послуги, ідеї, процедури чи процесу осіб, які працюють разом в складні соціальні системи.

Добре прийнятої моделі творчості можуть бути застосовані до організації. Ця модель ділить творчого мислення на п'ять етапів, як показано на наступному малюнку:



Натисніть на картинку, щоб збільшити.
Творчий процес

Можливості та проблеми визнання: людина виявляє, що нова можливість існує, або проблема потребує дозволу. Тридцять п'ять років тому підприємницького лідера, Роберт Коуен, визнав нову можливість і запитав: «Чому ділові зустрічі мають проводитися в людині? Чому вони не можуть підключитися через телевізійних зображень?»

Занурення: людина концентрується на проблемі і занурюється у воду в ньому. Він або вона буде згадувати і збирати інформацію, яка, здається актуальною, придумувати альтернативи без уточнення або оцінки їх.

Інкубація: людина тримає зібрав інформацію на увазі, для: а. Він чи вона, здається, не буде працювати над проблемою активно, але підсвідомість все ще займається. Хоча інформація киплячий це, розташованими в значимі нові моделі.

Погляд зсередини: проблема-рішення завоювання спалахами на розум людини в найнесподіваніший час, наприклад, на межі сну, під час душі або під час роботи. Insight також називають Ага! Досвід роботи: раптом щось клацання. В один момент раптом подумав Коуен формування телеконференцій бізнесу, щоб використовувати потенціал своєї ідеї.

Перевірка і застосування: окремі набори, щоб довести, що творче рішення має свої плюси. Процедури перевірки включати збір доказів, використовуючи логічні переконання, і експериментувати з новими ідеями. Бізнесмени зазвичай йдуть ті ж п'ять кроків творчої думки винахідників, що робити. Хоча творчість звичайно треба за ті самі дії, це не механічний процес, який можна вмикати і вимикати. Велика частина творчості нерозривно вплетені в інтелект людини та її особистості. Крім того,

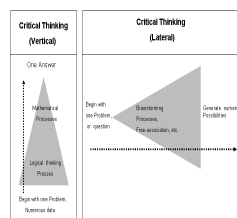
творчість варіюється між окремими людьми, і творчі люди самі піки і спади в своїй творчості.

Подолання традиційного послідовного мислення настільки важливо для творчого мислення, що цей процес характеризується кількома різними способами. Включений в список наступного п'ять концепцій творчого мислення. Ці поняття мають багато спільного і може розглядатися варіації на ту ж тему. Відмінні серед них не так важливо, як визнання того, що всі вони мають такий же повідомленням: Творче мислення вимагає нетрадиційного мислення.

- Творча людина думає поза коробки: коробка в цьому сенсі категорії, межі і обмежує мислення. Тому що ви обмежені вікно, ви не бачите можливості нестандартно. Наприклад, якщо страховий виконавчої вважає, що медичне страхування є лише для людей, він або вона може втратити зростаючий ринок для вітчизняного страхування здоров'я тварин. Усередині супроводжуючих вставити вікна, ви знайдете кілька прикладів бізнес нестандартне мислення.
- Люди, які не страждають від творчого: низьким творчості окремих думає категорично: "зміцнення категорій." "Тільки люди можуть керувати бульдозерів", "Тільки жінки можуть працювати в центрах по догляду за дитиною, як вихователі», «Пасажирські транспортні засоби можуть бути тільки продається за наявності потенційних клієнтів відвідати салон дилера або місце для стоянки.
- Щоб бути творчим потрібно розробляти нові парадигми: парадигма моделі або структури. Прикладом якості інгібіторів парадигми в тому, що постачальники повинні розглядатися бідно тому що вони повинні компанії більш компанія має потребу в них. Насправді, творчі колективи партнерські відносини взаємної поваги з постачальниками. Розробка нової парадигми також можуть скористатися організації, надаючи бізнес-новий поворот, що веде до нового джерела доходів. eBay створив нову парадигму для роздрібної тому що вона функціонує в якості брокера, тим самим усуваючи витрати на інвентар, обробки і доставки.
- Творчість вимагає подолання традиційних психічних безлічі: традиційний набір психічних традиційний спосіб дивитися на речі і розміщення їх у звичних категоріях. Подолання традиційної мудрості відноситься до тієї ж ідеї. Один з традиційних психічних набору є те, що єдиний спосіб для людей, щоб отримати в разі втрати годувальника на їх поліса страхування життя, щоб померти. Кілька років тому інвестор ініціював концепції дорожній поселення, в якому людина з невиліковної хвороби продає свою політику, щоб інвестор протягом приблизно 80 відсотків мають значення для політики. Коли людина помирає, інвестор отримує в разі втрати годувальника від страхової компанії. Чим раніше людина вмирає, тим краще віддача від інвестицій, для людини, яка купує політики від хворого або старіння людини.

Дорожній поселень вирости з епідемії СНІДу, так як багато молодих людей, що не мають утриманців, і мізерні заощадження зіткнулися з переважною медичні рахунки. Сьогодні концепція була розширена для хворих на рак і зниклих безвісти жителів будинку, які воліють готівку в поліси страхування життя, а не готівки в інші активи. У нинішньому вигляді дорожній поселень, продавці і покупці супроводжуватися «живий вигоди» брокера.

- Творчі люди займаються латерального мислення на додаток до вертикальних мисленням: Вертикальні мислення аналітичний, логічний процес, що призводить до дещо відповідей. Вертикальний, або критичне, мислитель шукає одне найкраще рішення проблеми, так само, як рішення рівняння. На противагу цьому, нестандартне мислення поширюється знайти багато різних рішень проблеми. Вертикального мислення лідер намагається знайти найкращий повернення інвестицій строго у фінансовому плані. Бічного або творчої мислячих, лідер може сказати: "фінансова віддача від інвестицій є бажаним. Але давайте не будемо обмежувати наше мислення. Лояльність клієнтів, якості, щоб бути хорошим корпоративним громадянином і задоволення від роботи також є важливими віддачі від інвестицій". Як показано на наступному малюнку, найважливішим елементом нестандартне мислення, щоб знайти кілька рішень проблеми.



Натисніть на картинку, щоб збільшити. Вертикальна проти латерального мислення

Хорошим прикладом такого латерального мислення у вирішенні як наукових і бізнес-завдання відбувся в галузі зв'язку. Проблема багатьох супутників зв'язку є те, що супутник так далеко. Крім того, будівель і місцевості блок багато сигналів від башти-систем.

Як і інші типи розвитку особистості, розвиток лідерських якостей вимагає значної самодисципліни. В даному контексті, самодисципліна є мобілізація зусиль своїх та енергії, щоб зосередитися на досягненні важливої мети. Самодисципліна потрібно для більшості форм розвитку лідерства. Припустимо, напри-заходів, що лідер переконаний, що активне слухання є важливим поведінка керівництва. Лідер читає про активного слухання, а також взяв участь у семінарі з цього питання. Після читання та семінар будуть завершені, лідеру необхідно зосередитися старанно, щоб пам'ятати слухати активно. Самодисципліна особливо необхідно, тому що тиск повсякденній діяльності часто відвернути увагу людини від особистісного розвитку.

Самодисципліна грає важливу роль в безперервний контроль своєї поведінки, щоб забезпечити необхідні саморозвитку відбувається. Після одного визначає необхідність розвитку, необхідно періодично переглядати того, чи йде внесення необхідних поліпшень. Припустимо, що людина визнає розвитку повинні стати більш яскравими комунікатор як спосіб підвищення харизми. Людині знадобиться самодисципліна, щоб зробити свідоме зусилля, щоб спілкуватися більш барвисто при приміщенні у відповідній ситуації. Люди з динамічною особистості будуть піднятися на вершину. Ці лідери зроблять установи навіть лестити, простіше, і швидше рухається, але вони не будуть жага пільги керівництва.

Основним принципом навчання є те, що практику необхідно розвивати й удосконалювати навички.

Подальші Читання:

Бухам В., А. Сміт, М. Раєсе, *виростити свій власний Лідери: Як визначити, розвивати і утримувати лідерство Талант*, Prentice Hall, 2002 рік.

Клоусон Дж. *Третій рівень лідерства*, Prentice Hall, 2002 рік.

DuBrin A., *лідерство: Результати дослідження, практика, і навик*, Houghton Mifflin Co, 2004.

Кузес Дж. і Б. Познер, *проблеми лідерства*, Jossey-Bass, 2003.

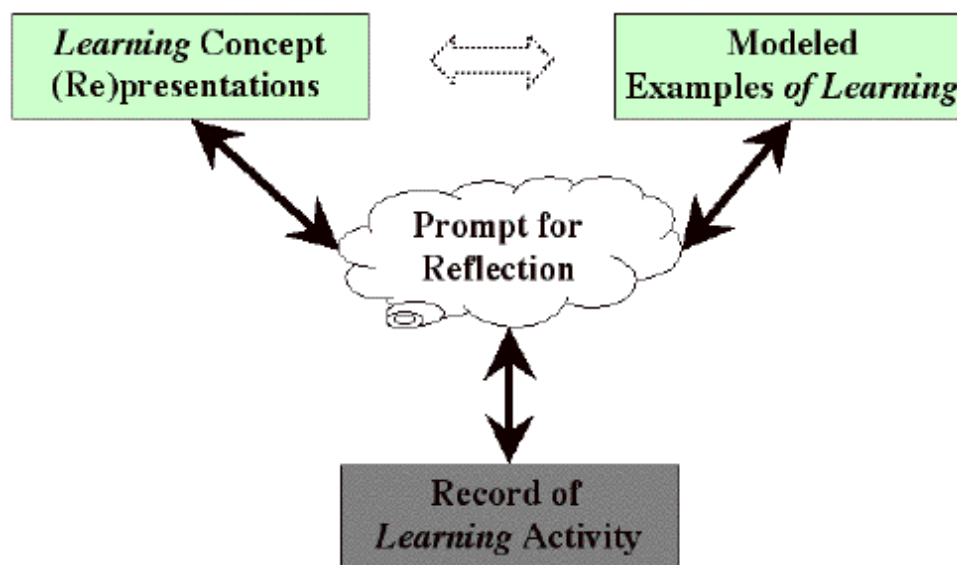
Центр творчого Довідник Керівництво з розвитку лідерства, Jossey-Bass, 1998.

Когнітивні прийняття рішень

Визнання розуміння "схожість процесу" розуму в поведінкових і когнітивних процесу прийняття рішення. Прийняття рішень є основним видом діяльності для керівників і менеджерів. Управління і ведуча не те ж саме. Відповідальність менеджера є "робити речі правильно", і відповідальність лідера є "робити правильні речі". Лідери метою створення інноваційного середовища, що буде необхідності робити помилки, і менеджери мають на меті відточуючи своє ремесло щодо скорочення і ліквідації помилок і відходів.

Припущення, що пізнання може бути вивчена, дивлячись виключно на те, що відбувається в мозку зазнала значних критики. Широкий і різноманітний ряд дослідників стверджують, що когнітивні здібності організму частково складають до і задні концепції, дії, екологічні маніпуляції і складні муфти, які поширюються по всій причинності організмів і структур в їх фізичної, соціальної та технологічної середовища. Дослідження в цій області носить міждисциплінарний характер, ґрунтуючись на таких областях, як філософія, когнітивні науки, розвитку досліджень, неврології, штучний інтелект, моделювання науці і робототехніки. Більша частина цього натхненні або доповнити ідеї мислителів у феноменологічній (тобто суб'єктивність, а не об'єктивність) області, які підкреслюють, яким чином досвід і думки структуруються обмеження тілесних та екологічного взаємодії.

Когнітивні теорії прийняття рішень: Це емпіричний, описовий, не пов'язаних зі статистикою, пов'язаної контексті теорії процесу і вважає "рішення", як процес прийняття рішень дуже схожий на процес вирішення проблем, який є спеціальним, забирає багато часу, залежить від контексту обробки інформації процесу. Людські особи, яка приймає рішення вважається за аналогією з комп'ютерною системою, то є дані і знання повинен бути поданий в систему. Це і тип обробки інформації здійснюється визначити результат.



Коннекціоністського парадигми: нейронні мережі та моделі життя (людини) обробки інформації, але і на більш фізичний і не дуже функціональний рівень. Інформація обробляється від входу через приховані для виведення шару штучних нейронів. Одне з відмінностей між "когнітивний" і "нервовий" Рішення моделі в тому, що остання включає в себе і навіть явно концентрується на навчання і на топологічних особливостей, у той час як колишній не виключає навчання, але не розглядає його як одну з точок представляє великий інтерес.

Найбільш важливим питанням для стратегічного особа, яка приймає рішення є результатом рішення. Очевидно, що ми думаємо і відчуваємо, не має відношення до фізичного світу, тим не менш вони впливають на наше ціннісне судження в нашій постановці цілей. Модель приймає рішення заснований один легко вимірні - або з реальних рішень або дослідження опитування або інтерактивні демонстрації. Статистичні методи вирішення дії, застосовності і масштабованості такої інформації. Ця інформація може потім бути використані для ретельної модель рішення в залежності від умов сприймається і особисті уподобання, цінності та уподобання. Якісна теорія вибору є одним з найбільш популярних підходів в тому, що він легко калібрувати і параметризованих, є надійною, і має функцію, яка дозволяє "аналогічний" даних рішень, які повинні застосовуватися до нових ситуацій.

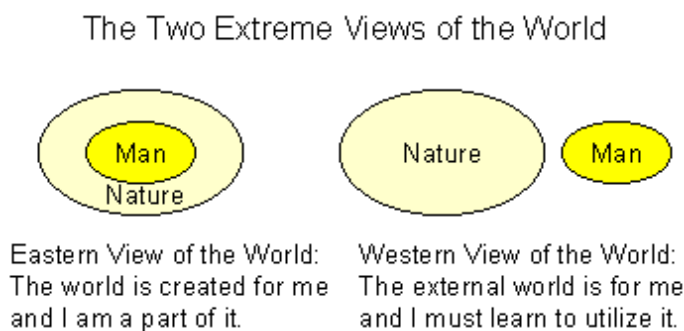
OR / MS / DS / SS моделювання процесу спрямована на структурування складних проблем, вивчення різних точок зору і сприяли участі та участі особи, яка приймає рішення з OR / MS / DS / SS аналітик. Успіх в або в / MS / DS / SS моделювання вимагає як кількісні (жорсткий) і якісні (м'які) дані разом в одному бою. Реальних проблем вирішення існуючих в складних організаційних контекст, який має як

соціальні, так і особистих розмірів. Більше того різних стадіях OR / MS / DS / SS моделювання процесу, починаючи з початкової стадії розуміння проблеми, у фінальну стадію реалізації хорошої стратегії, вимагають різних і відповідний метод і техніку для конкретного завдання рішення. На жаль, передача OR / MS / DS / SS був від захопленості реальних проблем на один із застосування математичних методів. Багато опубліковані дослідження в або в / MS / DS / SS є незадіяним і зосередилися на вирішенні математики або оптимізації. Тобто, більшість статей, опублікованих у провідних OR / MS / DS / SS журнали займають мало або взагалі не опис того, як їх відкриття може бути використане на практиці, і вони не висловлюють особливого занепокоєння з цього питання.

Управління вчений не приймає рішення. Приймає рішення повинні містити в собі інші необхідні перспективи у тому числі організаційних, екологічних, суперечливі, історичні, політичні, динамічний, і психологічні аспекти проблеми в аналітичній моделі управління вченого. Наприклад, він / вона повинні знати, як видалити всі "невидимі" бар'єри (також звані "китайські стіни"), між відділами в організації.

Один повинен бути попереджений про те, що спосіб, яким ми хочемо бачити світ (тобто, моделювання) створює світ, який ми бачимо. При описі реальності, ви повинні бути обережні, щоб не плести у вашому власному бажаного поглядів. Наприклад, описуючи природу, як ніби це людські риси є моделювання процесу, званого "жалюгідною помилкою». Було встановлено, що, наскільки ми можемо виявити, природа байдужа до наших цінностей і можуть бути зрозумілі тільки, ігноруючи наші уявлення про хороше і погане. Всесвіт може мати мету, але ми нічого не знаємо про те, що з цією метою має якісь подібності з нашою. Наприклад, історія не має мети, а метафізиці Гегеля стверджував він. Тим не менш, з метою вивчення історії, щоб передбачити майбутнє. На наступному малюнку показані два крайніх світоглядів намалював, організованої релігії, моралі, культури і метафізики які є наборами мовних та інших видів логічних помилок.

Зору пифагорейских »світу було вивчення світу як зовнішній об'єкт. Це призвело до західної наукової та аналітичної традиції. Тим не менш, містицизм зору Східної світу, як виражається, наприклад, І Цзін (тобто, Книга Змін), заснований на відношенні, що людина невіддільний від світу. На наступному малюнку показані ці дві крайні погляди на світ:



Ми руйнують природу природні ресурси з допомогою або навіть зловживання ними до своїх меж. Ця реальність повинні постійно нагадувати нам, що є місце для людини десь між цими крайніми поглядами. У зловживанні природи, Воллі Хікель, колишній губернатор Аляски, захищав і виправдовував своє рішення, вважаючи, що "ви не можете просто дозволити природі здичавів". Сталий розвиток вимагає, що живуть в межах регенеративна здатність біосфери. Тим не менш, людські вимоги вже перевищили регенеративна здатність біосфери.

Людина може бути запрограмовано: Кожен, хто читав Штієнне-де-ла Воштіє, Маргарет Мід, або Джон Дьюї буде визнати, що ми всі запрограмовані нашими культурами. Ми приймаємо як незмінну прописні істини, які насправді не істини, але провідні нас до божевілля. "Dominator Парадигма" визнано домігант і владний погляд на світ силою меча (для рук сила), прапор (націоналізм) і хреста (релігії).

Процедура панування незмінно йдуть три етапи:

1. ЖЖ домінуючим міфи націлені на людей, а в процесі, завоювати їхню довіру.
2. Знайти прогалини або забобони у своїх переконаннях.
3. Або замінити забобони або збільшити їх з фактами, які перенаправляють сприйняття цільової групи і вірності.

Програма розпочалася з єврейським міфотворчості, що Всесвіт була створена для людини. Греки розширили концепцію з вислів, що "людина є міра всіх речей". Інквізиція зробив ересі думати інакше і спалили більше мільйона відьом на вогнищах (в основному, красиві молоді жінки), щоб справити враження він на суспільство. Колумб почав поширення світу Paradigm Dominator широкий в епоху "відкриттів" і колонізації. Адам Сміт почав тенденцію, щоб зробити її етичної основи наших євро-американської культури, з його концепцією, що під "особистий інтерес" і "невидима рука" економіки було б вирішити всі наші соціальні та етичні проблеми. США досягла своїх комерційних і фінансових перевагу при режимі приватної власності. Він підкорив пустелю, побудували нашу залізні дороги, наші заводи, наші комунальні служби, дав нам телеграф, телефон, електричний світло, автомобіль, літак, радіо і високий рівень життя для всіх людей, ніж отримує в іншому місці в світі. Не багато великі винаходи ніколи не виходило державних промисловості.

Як Фрідріх Ніцше сказав: "Завдання полягає в тому, щоб знову відкрити для себе нижче всіх приємних кольорів і макіяжу страшні prototext *гомо натура*, а це означає перевести людину назад у природу, стати паном над багатьма марно і надмірно захоплений тлумачень і конотації, які До цих пір надряпані і зафарбовані, що вічна основний текст *гомо натура*".

В основі всього сучасного світогляду лежить ілюзія, що так звані закони природи суть інтерпретації природних явищ. Це не займе законодавця на знижку.

Будь-які заяви загального характеру, такі як "кожна людина має якийсь криза середнього життя, такі як депресія, під час їх середнього віку, або на більш пізній стадії у часі життя його / її" не може бути правильним. Люди не мають характеру, які будуть виявлені, але вони мають історію. Це було необхідно для людей, щоб відмовитися від усіх інстинктів, щоб стати членом суспільства, слідуючи його норм і звичаїв. Не можна не помітити, якою мірою цивілізація побудована на відмову від інстинкту. Майже нічого не залишилося на людях, щоб назвати інстинктом, здоровий глузд, або інші подібні назви. Наприклад, здоровий глузд колекція забобони придбали зазвичай до 18 років. На жаль, було багато непотрібної аксіоматичної моделі людської природи в західній культурі, в тому числі праці Локка, Берклі, Юма, Мілля, Мальтуса, Кене і, звичайно ж, Джеремі Бентам та його Felicific обчислення.

Що стосується жалюгідною процес оману, я думаю, що можна очікувати тільки, що люди будуть описувати природу "начебто" він має людські риси. Як люди, ми обмежені до перегляду світ від нашої власної точки зору на основі досвіду, знань, мови і т.д. Коли ми насправді не знаю, як описати те, що ми не до кінця розуміють (натура, наприклад), ми висловити ідеї / думки в термінах, які нам знайомі. Небезпека виходить в інтерпретації людини слова. Наприклад, слово агресивний може мати як негативний відтінок (напористий, владний) або позитивну конотацію (потужний, амбітний). По-друге, у зв'язку з здоровий глузд, інстинкт і інтуїцію, я не вірю, що наука повинна бути використана в спробі пояснити, як ці "навички" застосовуються людьми в розумінні чогось. Я вважаю, що ці "навички" позитивно ненаукові. Хіба не в цьому справа? Навіть якщо я не буду намагатися класифікувати і визначити ці поняття, я вважаю, що вони існують на емоційному рівні і тому не можуть бути пояснені наукою.

Соціальні Когнітивні: Соціальна когнітивної (SC), є власністю Системи, за допомогою колективної поведінки суб'єктів взаємодії локально з навколишнім їх середовищем причиною когерентні функціональних глобальні структури, щоб з'явитися. SC забезпечує основу, з якою можна досліджувати колективні та розподілених рішень без централізованого управління або забезпечення глобальної моделі. Для вирішення утворення узгодженої соціальної колективного розуму від індивідуальної поведінки, він повинен розглянути поняття, пов'язані з самоорганізацією і соціальних кордонів. Вона також включає роль відіграє не тільки навколишнього середовища в якості рушійної сили для соціального навчання, але і позитивні і негативні відгуки виробництва взаємодій між

агентами. Результати будуть колективної адаптації соціальної спільності своєї динамічного культурному середовищі.

Інтуїція режимі швидкого мислення: Інтуїтивний держава швидкого селективного їзда на велосипеді та утилізації збору інформації та ідей з пам'яті і застосування для них значення. Це робиться так швидко, що ніхто не може мати чітку запис про те, що відбувається. Інтуїція не завжди може допомогти вам в пошуку правильної відповіді на навіть просте питання. Припустимо, що ви заповнюєте два лотки кубик льоду з водою, що кипить в одному, холод одного, і розміщення як в морозильнику. Питання: Які лоток перетворюється на лід швидше "Якщо ваша відповідь піднос з киплячою водою, то ви маєте рацію Чому Як Ви могли б вирішити цю очевидно ізоляції законам термодинаміки.?"

Чому різні менеджери приймають різні рішення для даної проблеми? Чому ми всі різні? Тому що у всіх нас є різний досвід і унікальні фони. Кожен життєвий досвід формує наші розум унікальним способом. Знання є біологічний феномен. Люди сприймають світ по-своєму. Через їх внутрішніх процесів, кожна людина бере участь в творчих відносинах із зовнішнім світом, приносячи безліч різних моделей.

Історія науки показує, наскільки слабкі здоровий глузд, інстинкт, і інтуїція можуть бути прийняті в якості керівництва для нашого розуміння. Наприклад, інтуїція усіченою логіки і це ніколи не чітко обгрунтовані науково землю.

Не приймайте "Модель", як "реальність": модель не властивість дійсності, але його опис. Моделі корисні, але всі вони, звичайно поставляються з власними багаж спрощення, і теоретизування реальності, проте, ціна не є вічною моделювання заплутування. Модель може бути так добре, як "віртуальна реальність", проте, вона ніколи не "реальна реальність". На жаль, у багатьох випадках, моделювання стає метою, а не засобом. Модельєр проводить так багато часу на створення моделі, які він / вона закохується в моделі: модель стає реальністю. Не приймайте "модель", як "реальність". На жаль, багато хто і робить. Є набагато більше моделей в світі, ніж реалій. Для успішного рішення, реальність повинна превалювати над рішенням моделі, за реальність не обдуриш.



This Is Not труб

Наприклад, це зображення є лише моделлю певного типу труби з певної точки зору. Ви не можете поставити тютюну в ній.

Маленька книга Інструкція Пух говорить: "Коли ви Ведмідь з тирсою в голові, і думати про речі, ви виявите, що іноді річ, яка здавалася дуже Thingish всередині вас зовсім інша, коли вона виходить на відкрите місце і є інші люди, які дивляться на це ".

Навички ефективної комунікації: управління вчений повинен знати, що його / її успіх залежить від ефективного комунікативні навички (тобто, роблячи спільне те, що індивідуально досвідчений). Правильний акцент на інформацію про результати та рекомендував курс дій отримані модельєр не потрібно. Це допомагає досягти консенсусу щодо прийняттого способу дій. Нарешті, пам'ятайте, що в багатьох історичних випадках люди винайшли деякі моделі дійсності для того, щоб відмовитися від самої реальності. Наприклад, в деяких релігійних моделей, кращий світ після смерті створений, щоб

відмовитися від цього світу.

Продуктивність людини і нові технології: Людська діяльність є ключем до ринків та організаціям. Нові технології відкривають багато можливостей для того, що ми робимо і як і де ми це робимо. Вони дозволяють нових процесів, нових структур, нових стратегій. Але гарні особи, які приймають рішення будуть будувати свої плани на простій платформі. Людина продуктивності лежить в основі ефективності бізнесу. Вони поставлять людину перед питань і центр їхніх стратегій та їх плани виконання, і вони принесуть строгості, дисципліни і математичного моделювання, щоб відповідати, як вони розробки та застосування технологій.

Якісні міркування, такі як реорганізація та вдосконалення також важливі, як кількісних факторів ефективного стратегічного процесу прийняття рішень. Основне питання полягає в тому, щоб об'єднувати різні ментальні моделі в організації спільних ментальна модель? Прогресії в цьому напрямку може бути одним з наступних двох можливостей:

1. якщо організація містить суперечливі ментальні моделі він не буде переноситися на великі відстані, в результаті політичної боротьби.
2. якщо організація містить єдиний ментальна модель (тобто, консенсус), вона може рухатися в цьому напрямку, поки не стикається з реальністю, коли вона потребує адаптації.

З часом, однак, організація, ментальні моделі найближче відповідають дійсності виживуть, у той час як інші зазнають невдачі.

Когнітивна наука Рішення: когнітивної науці рішення стосується характер намірів, що приймає рішення. Часто наміри суб'єктів мислення, які інтроспективно доступним для свідомого розуму, і причинно ефективними у виробництві виконання рішення, тобто, умисне реалізм рішення. Тим не менш, наміри можуть бути задуманий як абстрактні візерунки помітною в поведінці організмів, які приписуються як інструменти прогнозування, без особливого розуміння внутрішніх представницьких механізмом, відповідальним за впровадження наших рішень. Третя модель когнітивної науки рішення справедливо вважає обидва процеси: наш вибір і суб'єктивність переоцінки усіх цінностей в якості запобіжного навмисне і наше остаточне рішення.

Когнітивні порушення фактори: Наступні чинники можуть порушити наш процес прийняття рішень продуктивності, включаючи швидкість, міркування, планування, рішення, контроль імпульсів, характер управління, сприйняття, розуміння, увагу, мову, навчання, пам'ять і терміни.

- **Дезорганізація:** труднощі в плануванні, організації, послідовності та пріоритетності.
- **Недолік присвяти:** ініціювання або запуск діяльності, розмова чи поведінка часто ставиться під загрозу.
- **Виправлена мислення:** Наполегливість або будучи записаним на конкретні думки або дії може статися, коли поведінка неадекватно регулюється мозком.
- **Імпульсивність:** Деякі люди відчувають труднощі з імпульсним керуванням і може розвинути проблеми поведінки, такі як дратівливість, характер спалаху, і діяти, не подумавши.

Для отримання додаткової інформації, відвідайте наступний збір:

[Прийняття рішень ресурсів.](#)

Подальші Читання:

Callicott Б. і Р. Еймс, *Природа в азіатських традиціях думки: Нариси з екологічної філософії*, Університет штату Нью-Йорк Пресс, 1998.

Каста J., *реальність Правила: Представивши світ в математиці*, М., 1992.

Зал Д. і Р. Еймс, *мислення від Хан: Я, правда, і трансцендентності в китайській і західної культури*, Університет штату Нью-Йорк Пресс, 1998.

Джеймс М., Д. Jongeward, Дж. Белл, *народився в Win: транзакційний аналіз з гештальт-експерименти* 25-е видання, Персей Пресс, 1996.

Kleindorfer П. та ін, *Decision Sciences. Інтегративної Перспектива*, Cambridge University Press, 1994.

Linstone X., *Прийняття рішень для керівників технологій: використання різних точок зору на Покращена продуктивність*, Бостон, Artech House, 1999.

Manski Ch., Д. Макфадден, (ред.), *Структурний аналіз дискретних даних за допомогою економетричних додатків*, MIT Press, 1986.

Ranyard B., і Ола Свенсон, (ред.), *прийняття рішень: Когнітивні моделі і пояснення*, Routledge, 1997.

Saleemi A., ОС. Бон, і А. Gjedde (Редактори), *У пошуках мови для свідомості і мозку: Може різних точок зору бути уніфіковані*, Aarhus University Press, 2005. Що таке людська природа? Як мова, пов'язаних з думкою - і повинна бути досліджена зв'язок соціально чи біологічно? Чи необхідна зовнішня реальність когерентним або фрагментованим? Що, якщо такі є, основи раціональності, і як надійного вони?

Schütte X., (ред.), *стратегічних питань в області інформаційних технологій: міжнародний виклик для осіб, які приймають рішення*, M. Infotech, Великобританія, 1988.

C. Сігал, Д. Хорн, *Human Dynamics: нова основа для розуміння людей і реалізації потенціалу в наших організаціях*, М'які обкладинка, 2000. Це дає вам деякі ідеї про те, чому деякі ментальні моделі різні.

Наприклад, західні культури дивяться на відносини між людьми, в той час Східної Культури більш системний мислителів і подивимося, як багато що пов'язує як системи.

Стейн І., *від водневої бомби в Star Wars: Політика прийняття стратегічних рішень*, Lexington Books, 1984.

Поведінкові прийняття рішень

Фізичні науки в цілому на основі причинно-слідче логічне. Поведінки людини є, однак за мотивами. Існує завжди мотивації сила, породжена деякі причини і цілі, які можуть сказати, чому людина робить певне рішення, то є школа Emotivisim думки.

Менеджери хочуть мотивувати працівників прикласти зусилля. Наприклад, є багато літератури для Вашого заробітна плата і грошові стимули для цієї мети, але на практиці "честь" і "Престиж" в рішення може бути значної мотивації, а також, якщо премія присуджується так часто, що його престиж розбавляють. Основна увага має бути з управління репутацією нагороду, які можуть мати або не мати фіксованого грошової складової, але, як управляти нагороду з плином часу.

Кардинальної метою моделювання людської поведінки полягає в моделюванні бізнес-процесів, що збільшує робочу силу ентузіазму з урахуванням усіх аспектів людської поведінки, в тому числі групова динаміка, клімат-проектних робіт, і організаційної культури.

Поведінкові прийняття рішень Класифікація: Прийняття рішень типу можуть допускає тільки три унікальні системи прийняття рішень:

1. Індивідуалізм - що доступ нерівності, смакує конкуренції та ідентифікує себе з правами і сила особистості.
2. Співробітництво - яка розглядає всі люди в рівній мірі важливими, звеличує спільні зусилля і ідентифікує себе з необмеженою демократії.
3. Влада і авторитет - влада, яка поважає та ідентифікує себе з контролюючим органом.

Організаційна система, заснована на "природу людини" поєднує три можливих систем в гармонійну єдність, визнаючи, що будь-яка з системи самотньо стоїть є і нестійкою і неефективною.

Універсальність трьох процесів прийняття рішень здається очевидним. Кожен хоче бути вільним, щоб зробити свої власні рішення. У той же час, кожен потребує спілкування і відчуття приналежності, яка поставляється з приналежністю до групи, і кожен боїться абсолютної самотності необмеженої свободи. Нарешті, кожен хоче вірити в щось або когось, щоб відповідати його або її поведінку в якийсь владою, незалежно від того, що влада виходить внутрішньо від релігійних, політичних чи культурних

цінностей, або зовні від лідера в ієрархії.

Хоча це може здатися очевидним, що все ґрунтується на цих трьох типів прийняття рішень, наші політичні розмови часто поляризують в конфлікти з двох рішень типу, битва консенсусу групи у порівнянні з індивідуальною свободою. У нас є догми "лівих" і "вправо" або "лібералів" і "консерваторів". Відповідно до цих догмами є серйозною помилкою. Догми вліво або вправо не в змозі визнати роль, яку відіграє авторитет у балансуванні інтересів групи і окремої людини. Без балансу всіх трьох типів, організації можуть швидко стати нестійкою і неефективною.

Організації використовують процеси прийняття рішень, які варіюються від складних конструкцій з численними точками рішення щодо простих процедур. У кожному випадку процес спирається на поєднання трьох типів прийняття рішень властиві людському мисленню:

- Індивідуальні рішення ґрунтуються на власних інтересів,
- Група прийняття рішень заснований на консенсусі, і
- Авторитетні прийняття рішень ґрунтується на цінностях, правилах та ієрархії. Організацій, які домоглися успіху протягом обох хороших і поганих часи, це ті, які підтримують ефективного балансу між цими трьома способами вибору напрямку дій. Справді, що ми розглядаємо як «громадянського» суспільства є одним який врівноважує три методи прийняття рішень в постійне перетягування каната. В результаті, сучасні "цивільні" товариства сприяння створенню збалансованого організацій.

Там були дві крайні підходи до моделювання людської поведінки. Прості моделі акцент на «раціональне осіб», у той час як інший акцент на тому, що у людей є набагато більш складні мотиви, як індивідуально, так і колективно, особливо в стаді-інстинкт, або зловмисних-намір ситуаціях.

Інтегративної описової моделі людської поведінки повинна враховувати всі аспекти прийняття рішень чинників, включаючи використання економічних, соціології, юриспруденції та [соціальної психології](#). Це може бути досягнуто на трьох рівнях: особистості, організації та суспільства, взаємодія між трьома. Взаємодії між цими трьома рівнями включає інформаційні потоки і ресурси, і в кожній системі цінностей і рішення структур. Ці два види потоків форми взаємодії між цими трьома рівнями.

Облицювання несприятливого результату хороше рішення: Часто несприятливого результату хороше рішення призводить людям перейти від такого рішення через негативних емоційних реакцій на результат справи. Негативні емоційні реакції змусили багатьох відмовитися варіант, який вони нагадали, як ніби вони були більш успішними в минулому, і які вони повинні виконувати краще в майбутньому. Вони зосереджені на своїх афективних реакцій, а не уявлення про ранню розчаровують результати. Особи із загальною тенденцією, щоб зосередитися на своїй необхідності пізнання, менш імовірно, перейти від кращого варіанту наступні розчаровують результати. Також імовірно, що емоційна реакція на негативний результат вести за собою людей, щоб перейти від варіантів, які вони вважають, може бути успішним в наступний раз.

Почуття і тим, що: Почуття відрізняється формою буття. Почуття увазі відповідь в той же час це прояв тілесного те ж саме. Наприклад, відчуття сумно це емоції, які не піддаються оцінці, однак, будучи сумно, є відповіддю тілесне і, отже, ступінь буття печаль вимірно за чисельним масштабах, відповідних психометричних інструментів.

Конфлікт є частиною життя: Люди і підприємства страждають, коли конфлікт ігнорується і не вдалося належним чином. Відносини напружені, продуктивність зменшується, і руйнування може бути кінцевий результат. Багато хто з нас настільки геть конфлікт, який ми практикуємо умиротворення всяку ціну, а інші чіпляються за змагальності підходи, які можуть перерости всі витрати по врегулюванню розбіжностей. Така поведінка часто нерестовище для подальшого конфлікту. Вони виникають тому, що ми не знаємо про те, як ефективно використовувати спектр можливостей, які існують для успішного управління конфліктом. OR / MS / DS / SS використання конфлікту моделювання в основі моделі системи підтримки прийняття рішень, тобто використання гнучкого, зручного програмного забезпечення для створення систем, що приймають рішення, набір опцій і

налаштувань. Це полегшує швидко зміну свого припущення і умови між учасниками.

Поведінкові прийняття рішень, щоб зрозуміти, як люди приймають рішення і як вони можуть зробити процес прийняття рішень більш ефективним і дієвим. Людина може бути дуже консервативними, чи вічне у прийнятті будь-якого рішення. Поведінка наук застосовні до процесів прийняття рішень від кількісних і якісних точки зору поліпшення міцну основу для прийняття більш обгрунтованих рішень. Стиль, що приймає рішення і характеристики можуть бути класифіковані як: мислитель, ковбой (оснащення і безкомпромісний), Макіавеллі (мета виправдовує засоби), історик (як інші зробили це), обережний (навіть нервові) та ін

Прийняття рішень в порівнянні з Звички: Процес прийняття рішень включає в себе досягнення висновку, що передбачає обговорення та думки і припускає свідоме дію. Хоча природна реакція або несвідомим актом б бути помічені як звичка, рефлексивний акт, або імпульсивна дія, або звичка, яка, на жаль, центр ваги, коли ми хочемо розпочати процес прийняття рішень.

Менеджер в порівнянні Керівник: менеджер визначається, як людина, яка приймає рішення про "те, як зробити все правильно", а лідер має справу з "як зробити все правильно"

Влада і лідерство: реалізації Стратегії є політичним процесом, який включає в себе переговори, переконання і конфронтації між акторами, які ділять владу.

Люди при владі зазвичай хочуть залишитися там. І так, як вони думають, що можуть зробити це шляхом дотримання суворого дотримання ряду принципів, які вони вважають відповідальним за успіх своєї організації. Вимагаючи від співробітників дотримуватися цих забобони - більш відомий як політики компанії, - а не вивчення фактів, вони будують організацій, які з'являються впорядкована. Насправді, вони приречені.

Існує немає такого поняття, як "організаційна поведінка", це поведінка людей в організації. Неможливо зрозуміти поведінку, яка приймає рішення в організаційних ситуаціях, коли існує конфлікт, не враховуючи роль влади. Харчування значно впливає на інформацію, невизначеність і ресурсної залежності оскільки немає конкуренції між членами організації за мізерні ресурси. Існує велика різниця між управлінням і керівництвом: у той час керування працює в системі, керівництво працює на системі. Якщо людина здатна досить точно визначити всі три з цих параметрів, завдань, часу і ресурсів, то людина здатна мати справу з прийняття рішень процесу моделювання. Сама сутність лідерства є те, що ви повинні мати бачення цих параметрів. Ви не можете удар невизначеною трубі.

Лідерство визначається як «якість лідера і здатність вести». Вона також може бути визначена як встановлення приклад. Незалежно від того розуміють вони це чи ні, цей персонал буде прагнути лідер встановити тенденції на робочому місці. Так що тенденція ти обстановці? Існує причина, генеральний директор багатомільярдний міжнародних м'які компанія пити витрачає один день на місяць доставки випадків соди за допомогою вантажівки і колісні візки. Тому що він розумний і успішний, і його персонал спостерігає за ним, як яструб. Вони не можуть допомогти, але копіювати і поважати почуття генерального директора ентузіазму і прихильності до того, що бізнес дійсно все - отримання продукту в руки клієнта.

Виклик лідерства в основному своєї людської стороні. Лідер повинен бути сильним, але не грубий; натурою, але не слабким; сміливий, але не хуліган, вдумливий, але не ледачий, скромним, але не боязкий, гордий, але не зарозумілим; і мають почуття гумору, без дурість.

Перед лідерами може надихнути від хвилювання, вони повинні бути завалені його самі. Перш ніж вони можуть рухатися сльози інших, їх власні повинна текти. Щоб переконати інших, вони повинні самі вірити.

Зло і неетичну Рішення: Один безумовно, повинні бути обізнані про великої різниці між неетичним і зла рішень. Генерального директора з міжнародною популярністю шинна компанія підписує на виробництві шин, що він знає, швидше за все, розпадеться на певних умовах. Навіть з такими

знаннями, він дає зрозуміти, що ця інформація не буде публікуватися і стверджує виробництво і продаж шин. Вирішить таке рішення зло або неетичного один? Що про цей сценарій? Адміністратор у фашистській країні йдуть наказом свого начальника і підписав на смерть тисячі безневинних чоловіків, жінок і дітей. Він ніколи особисто вбив якійсь із тих людей, себе, ні що він. Без цілісності, жодна компанія не може мати позитивні уст в уста.

Причина не в судді Верховного: критичний і постмодерністські теоретики організації вже побудували свої справи проти розуму. Вони бачать причину в якості "дисциплінарного знання" в сучасній організації, оскільки вона обмежує природній автономії індивіда. Ця точка зору, всі суспільні науки розглядаються як структури знань, використовуваних в панування. Соціологія, соціальна робота, юриспруденція, психологія, і, безумовно, управління та теорії організації залучені. Так само, як психологія використовується, щоб переконати окремих пристосуватися до (таким чином, прийняти) зовнішнього світу, теорії лідерства та організації використовуються для розробки дискурсів та класифікаційні схеми, які відтворюють системи влади. Відкидаючи Західної культурної історії, позиціонування «природність» особистості, і припускаючи, що всі дисципліни гнітучої електроенергії, вироблюваної знань, критичної теорії організації та постмодерністські теорії організації підвищення індивідуалізму, хоча тільки опосередковано, на роль їх найвищою цінністю.

Інструментальна міркувань успішно використовується в науці, щоб зробити наш світ керованим. Зі свого утилітарною характеристики, інструментальні міркування верховний суддя в будь-якій науковій області.

Можна використовувати розум, щоб описати все, що науково, але це не мало б сенсу, це було б безглуздо, як якби Ви описали Дев'ятої симфонії Бетховена, як зміна хвильового тиску.

Робота з людьми: у той час вищому керівництву сформулювати чіткі стратегії для досягнення істотних відповідності між внутрішнім сильних і слабких сторін та зовнішніх загроз і можливостей. Тим не менш, стратегія реалізації соціального процесу корениться в культурі, пов'язаних спільними інтересами та інтеграції. Люди реагувати і адаптуватися до змін навколишнього середовища і обмеження.

Є два способи, щоб переконати людей. Перший полягає у використанні звичайних риторичу, що і більшість менеджерів навчають дуюма інший спосіб, щоб переконати людей і в кінцевому рахунку набагато більш потужним засобом є об'єднуючою ідеєю з емоційною привабливістю.



Спільну роботу з підвищення

У будь-якої організації, воно є обов'язковим для кожного, щоб дізнатися вміння працювати з іншими людьми. Генрі Форд говорив:

Зібратися разом є початок;
Зберігання разом це прогрес;
Працюючи разом це успіх.

Є два різних типи відносин між людьми саме часті і нечасті відносини. Переговори є ефективним інструментом для роботи з рідкісними відносинами. Щоб мати ефективні переговори необхідно відокремити людей від проблеми, зосередити увагу на інтерес (без урахування позиції), створювати різні можливості, і стверджують, що результати будуть засновані на об'єктивних і вимірних рахунках масштабах. Для постійних контактів стратегії розрізняються. Класична тактика: батога і пряника, око за око, а жити і давати жити іншим.

Людина зловживань не впливає з безглузлого здійснення влади, швидше, шкодить людям знак того, що ми все ще не вистачає потужності. Або він показує почуття розчарування в обличчя цієї бідності. Блокування самостійної розробки є те, що лежать за образливе поведінку. Так як той, хто незадоволений собою, постійно готовий до помсти, і ми інші будемо його жертв. Око за око зробить увесь світ осліпне.

Прогресивний підхід до моделювання: моделювання для прийняття рішень включає два окремих партій, одна, яка приймає рішення, а інша модель-будівельник відомий як аналітик. Аналітик є надання допомоги приймає рішення в його / її процесі прийняття рішень. Тому аналітик повинен бути оснащений більш ніж набір аналітичних методів.

Фахівці з моделі будинку часто спокуса для вивчення проблеми, а потім йдуть в ізоляції розвивати розробку математичної моделі для використання менеджера (наприклад, що приймає рішення). На жаль, менеджер не може зрозуміти цю модель і може або використовувати його сліпо або відхилити його повністю. Фахівець може відчувати, що менеджер занадто неосвічені і недосвідчених оцінити моделі, а менеджер може відчувати, що фахівець живе у світі мрій нереалістичних припущеннях і не має значення математичної мови.

Таке **непорозуміння** можна уникнути, якщо менеджер працює з фахівцем, щоб розвивати першу просту модель, яка забезпечує грубий, але зрозумілий аналіз. Після менеджер створила впевненість в цій моделі, додаткові деталі і складності можуть бути додані, може бути, тільки поступово, по частинах. Цей процес вимагає витрат часу з боку менеджера і ширий інтерес з боку фахівців у вирішенні реальної проблеми менеджера, а не в створенні і намагається пояснити складні моделі. Ця прогресивна модель будівлі часто називають **початкового завантаження підхід** і є найбільш важливим фактором, що визначає успішне здійснення рішення моделі. Крім того підхід спрощує завантаження в іншому випадку важкого завдання модель перевірки та верифікації процесів.

Опір Рішення: Прогрес хороші слова. Але зміна його мотивації і зміна своїх ворогів. Це не так багато, що ми боїмося змін або так закоханий в старі способи, але це те місце, між ними, що ми боїмося. Це як між трапеції, немає нічого, щоб триматися.

Будь-які зміни, навіть зміниться на краще, завжди супроводжується недоліків і незручностей. Зміни не проводиться без незручностей, навіть від гіршого до кращого. Найбільш універсальним труднощі виникають від страху людей планованих змін. Люди часто виступають проти запропонованої моделі тільки тому, що вони брали участь в плануванні, або тому що він, можливо, було заплановано на тих, кому вони не подобаються. Люди чинять опір змінам. Точніше, вони чинять опір змінюється іншими людьми. Опір може приймати форму або відкритої ворожості або прихованого саботажу зусиль осіб, що приймають рішення. Навіть найкраща стратегія розроблена завжди зазнає невдачі, якщо ті, хто повинен виконати його відмовитися від цього. Як Макіавеллі писав у принца "Необхідно пам'ятати, що немає нічого більш важко планувати, більш впевнені в успіху, і не більш небезпечні в управлінні, ніж створення нового порядку речей. Для ініціатора ворожнечі всіх, хто буде прибуток, збереження старих інститутів, а тільки теплою захисників у тих, хто отримує від нових. "

Додаткові порівняно з оптимальною Зміни: оптимальні (тобто краще) рішення часто використовуються для виправдання радикальних організаційних змін, які можуть порушити окремих підпрограм. Одним з важливих значення співпраці і бойовий дух, який може розвиватися, коли члени організації знають, що вони є шанованими членами організації виробництва. Відзначаючи цю людську сторону прийняття рішень, багато організацій використовують цілеспрямованого підходу, а не оптимальні рішення. Це передбачає, що зміни в будь-який момент бути обмежені мета, яка потребує незначних відхилень від

поточної ситуації. Такий підхід до прийняття рішень відомий як інкременталізм або цілеспрямованого підходу. Наприклад, замість максимізації прибутку, можна покласти метою досягнення 10% збільшення прибутку.

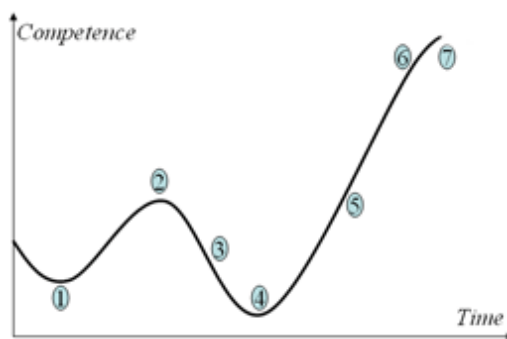
Коппінг з Основні зміни: Перехідний процес: реакції людей, буде значно відрізнятися не тільки від людини до людини, але і з плином часу. Під цим ми маємо на увазі, що людина буде негативно відреагувати і на зміни в одній точці, але, можливо, мають різне ставлення до нього на більш пізньому етапі. Однак, є закономірність у реакції окремих змінюватися з часом. Очевидно, що більш травматичні зміни, більш вираженим буде ефект.

Значні зміни на роботі може бути схожим на інші серйозні зміни, такі, як важка втрата або шлюб, в їхньому впливі на людей. Часто люди переживають такий прогрес змін шляхом наступного процесу, стадії, на стадії:

- Імобілізація
- Відмова у зміні
- Некомпетентність
- Прийняття реальності
- Тестування можливостей
- Пошук сенсу
- Інтеграція

Час, витрачений прийняти серйозні зміни цілком може бути стільки, скільки, як, скажімо, 18 місяців або навіть довше. Проте, розуміння того, що відбувається часто може скоротити час, необхідний, щоб прийти до угоди зі зміною клімату, і повністю прийняти нові способи поведінки. Підтримку лідера і турбота через етапи будуть також мати вирішальне значення для окремого члена команди стикаються з серйозними зміни. Розуміння процесу також допоможе лідеру мати справу з окремими таким чином, відповідає стадії вони знаходяться в.

Цей процес найкраще зрозуміти графічно, яка відома як крива переходу, як показано на наступному малюнку:



Це вище кривої показує, як компетентність змінюється з часом і вона відображає можливі зміни настрою та бойового духу, а також розвиток компетенції, в прогрес.

1. Імобілізація: Шок, Розбитий, невідповідність між високими очікуваннями і реальністю.
2. Відмова у зміні: Тимчасовий відступ, False компетенції.
3. Некомпетентність: Усвідомлення того, що зміни необхідні, фрустрація фази, Як боротися зі зміною?
4. Прийняття реальності: "Відпустити" минулих зручні ставлення та поведінки.
5. Тестування нових поведінки: нові підходи, схильність тут, щоб стереотип, тобто, як усе має бути

зроблено, багато енергії, починає мати справу з новою реальністю, багато гніву й розчарування.

6. Пошук сенсу: Інтерналізація, шукаю розуміння того, чому все по-іншому, тільки коли люди виходять з активністю розуміють вони своє життя кращим.
7. Інтеграція: включити в нові смисли поведінки.

Подальші Читання:

Deutsch M. і П. Коулман, (ред.), *Довідник з питань врегулювання конфліктів: теорія і практика*, Jossey-Bass, 2000.

Форрестер Дж., *збірник статей про Джей В. Форрестер*, Райт-Allen Press, Inc, 1975. Містить численні моделі, щоб зрозуміти еволюцію поведінки людини, в тому числі стратегічне міжособистісних і поведінкових моделей динаміки.

Хайль Г. Д. Стівенса, Д. Макгрегор, У. Бенніс, керуючий *Людська сторона підприємства*, М., 2000.

Рапопорт А., *теорії прийняття рішень та вирішення Поведінка: Нормативно-описові підходи*, Kluwer Academic Publishers, 1989.

Саймон Х., *адміністративного поведінки: Вивчення прийнятті рішень в адміністративних організаціях*, Free Press Inc, 1997.

Urmeyer A., *життєвих позицій і поведінкових рішень*, Springer-Verlag, 1989.

Yammarino F і В. Avolio, (ред.), *трансформаційної і харизматичного лідерства: Дорога в майбутнє*, Elsevier Science, 2002.

Лідерство в Різноманітні і мультикультурному середовищі

Потрібно мати гарне почуття, як важливо бути multiculturally відомо, що знають і вміли так як демографічні зміни триватимуть швидкими темпами, що робить потреба в цих компетенцій більш важливим, ніж коли-небудь. Такі передумови для верхнього рівня керівників, і для всіх співробітників, які впливати на інших людей на робочому місці, будь це вплив засновано на офіційних повноважень чи неформальних норм. Будучи multiculturally компетентних може допомогти кожному співробітнику, щоб отримати більше з кожних стосунках на робочому місці. Розуміння і різноманітності та мультикультуралізму повинні бути зосереджені на складність культури, яка відіграє велику роль як в культурному різноманітті зусиль. Розвиток мультикультурної обізнаності починається з усвідомлення дізнався культурно умовах. Умови включають в себе наступне:

- Мультикультурної перспективи підкреслюють подібність кожної групи і відмінності в той же час.
- Мультикультурної перспективи обов'язково комплексу.
- Мультикультурної перспективи динаміки для кожної людини, місця і часу.

Включно мультикультурної перспективі основна увага приділяється як подібності та відмінності є стає основним акцентом на мультикультурних аспектів провідних через неминучих труднощів заходів культури. Це легше ігнорувати культуру або обмежити культурну перспективу небудь схожості або відмінності. Порушення цього перше правило мультикультуралізму призвела до помилкових і неадекватним / неповне вибір. Суперечки навколо "політичної коректності" відображає недостатнє цієї помилкової дихотомії, де обидві сторони аргументу не праві. Аргументом на користь об'єктивно "правильний" погляд на кожна культуру справедливо захищає унікальних і різних точок зору кожної культурної групі від образ, але помилково припускає, що культура визначається цих об'єктивних принципів. Аргумент проти політкоректності справедливо підкреслює необхідність знайти точки дотику в різних культурах, але помилково припускає, що культурні відмінності не мають значення. Для того, щоб втекти від культурної інкапсуляції, лідери повинні боротися з культурним ухилом своїх неперевіраних критеріям. Щоб залишити наших умовах неперевіраних або, ще гірше, не знають про наш культурному дізнався умовах, не відповідає стандартам ефективного керівництва.

Кількість різних класифікацій країни і культурні квіткові можуть створити всепоглинаюче почуття замішання, про який "правильно". Замість того щоб відчувати перевантажені, лідерів, які знають, що

культура впливає на умови, які люди мають відносно того, що робить ефективний лідер повинен охоплювати різні аспекти культури як можливості до самоосвіти на багато аспектів культури і що вони означають для лідерів в мультикультурному навколишнього середовища. Мультикультурного розвитку є безперервний процес навчання, засновану на наступних трьох етапах розвитку:

1. **Поінформованість** включає в себе умови про культурні відмінності і схожість у поведінці, ставленні, і цінності. Підвищення рівня інформованості надає більше свободи вибору для тих, хто стали більш обізнані про свої власні мультикультуралізму.
2. **Знання** розширює кількість фактів та інформації про культурний дізнався умовах.
3. **Навички** застосовувати ефективні та ефективні дії, з людьми різних культур на основі учасників уточнити умови і точні знання.

Лідери повинні бути навчені в обізнаності, знання та навички для розробки мультикультурної компетентності.

Люди різняться з багатьох причин. Етнос і расової ідентичності моделі забезпечують основу для розуміння того, як люди можуть відрізнятись з точки зору їх расової приналежності і наслідки цих ідентифікацій. Лідери, які добре обізнані як з власної ідентичності, і що інших принесе користь у їх взаємодії з іншими людьми. Особи розрізняються з точки зору їх розум і вважав за краще стиль навчання. Лідери, які є більш емоційним інтелектом, більш імовірно, знайти розвиваються мультикультурних навичок легше в порівнянні з лідерами, які бал нижче на емоційний інтелект. Крім того, лідери, які краще обізнані про свій власний стиль навчання може краще бути присутнім на вибір, який вони роблять під час навчального процесу. Ця інформація також може бути використана, щоб допомогти лідерам вийти за межі зони комфорту їх стиль навчання, щоб допомогти їм побачити ситуацій з інших точок зору.

Щоб допомогти у вивченні і розумінні формування особистісної ідентичності, слід враховувати, тристороння структура складається з трьох концентричних кіл представляють універсальні, групових та індивідуальних рівнів особистісної ідентичності. Тому що ми всі члени людської раси, і відносяться до виду гомо сапієнс, ми багато спільного, і універсальному рівні можна підсумовувати з твердженням, що "Всі люди, в деяких відносинах, як і всі інші особи". Тому що всі ми народжуємося в культурну матрицю переконання, цінності, правила та звичаї, на рівні групи факторів впливають на нас. Груповому рівні ідентичності можуть бути узагальнені наступним заявою: "Всі люди, в деяких відносинах, як і деякі інші особи." Деякі рівні групи факторів є фіксованими і незмінне, наприклад, раси, статі, здібностей, віку, в той час як інші є відносно не фіксований, наприклад, освіта, соціально-економічний статус, сімейний стан, географічне положення. Більше того, люди можуть належати більш ніж однієї культурної групи, тобто, раси, статі та фізичних недоліків, деякі групової ідентичності може переходити від одного до іншого в залежності від ситуації.

Індивідуальному рівні особистості найкраще можна проілюструвати це такою заявою: ". Всі люди, в деякому роді, як ніяка інша фізичних осіб" Цілісного підходу до розуміння особистості вимагає, щоб ми визнаємо всі три рівні: індивідуальний, груповий і універсальною. Хоча концентричних кіл може запропонувати чітку межу, кожен рівень ідентичності слід розглядати як проникною і постійно змінюється в значимість. Крім того, навіть в межах рівня ідентичності, численні сили можуть бути на роботі.

Умови практики: "Практика робить досконалим" вже давно прийнято універсальний принцип навчання. Однак, все практики, можливо, не вважаються рівними. Багато питань були досліджені, які стосуються умов попереднього практика, практика, і пост-практики і, як усі вони ставляться до навчання. Попередньо практиці умови включають в себе уваги рада, яка надає інформацію, незалежно від продуктивності змісту, про процес або стратегія, яка може бути використана для досягнення оптимального результату навчання в процесі навчання. Надання навмисне рада як дати слухачам вирішення проблем, пов'язаних завдання стратегії або схеми застосовуються до аналогічне завдання. Це дозволяє слухачам знати, де зосередити свою увагу під час тренування. Навмисне рада сприяє передачі знань. Це, мабуть, тому що тип навчання заохочується навмисне рада веде до загальної стратегії і правила, які можуть бути застосовані в різних робочих ситуаціях.

Існує велика підготовча робота, що має бути зроблено до **початку** навчання. Ефективність всіх навчальних програм залежить від ретельної оцінки потреб. Всі три рівні: організаційні, завдання та індивідуальні важливі, прямо чи опосередковано у розвиток лідерів багатокультурної обізнаності, знань і навичок. Навчання, яке не передача даремно. Зосередження уваги на стажиста характеристики, навчання дизайну, і робоча середовище не забезпечить бажаного результату навчання, але не розглядає ці три фактори будуть майже гарантувати, що мультикультурне і різноманітність навчання не вдається.

Так само, як культура складна, але не хаотично, так повинен мультикультурне навчання керуватися послідовність цілей навчання, яка відображає потреби як лідер і полікультурному. Викладання мультикультурного керівництва і повідомлення повинно включати будь-які методи, що мають відношення до полікультурному з точки зору культури, вчать. Підготовка конструкцій повинна бути досить всеосяжною, щоб включати в себе як культуру взагалі і культурно-специфічних точок зору. Послідовність розвитку від усвідомлення до знання, щоб звичка забезпечує еkleктичний основу для організації змісту мультикультурного навчання та обґрунтування лідером розвитку в мультикультурному настрою.

Незалежно від того, **конфлікт** є результатом особистих факторів і організаційних чинників, і чи є це призводить до позитивних або негативних результатів, вона повинна бути керованою, а може, ймовірно, призведе до непередбачених наслідків. Обробка конфлікту була частиною літературі з менеджменту обговоренні п'ять способів боротьби з конфліктами: домінування, компроміс, інтеграцію, уникнення, і придушення. Основу для класифікації стилів для обробки міжособистісних конфліктів можуть бути згруповані в п'ять типів: вплив, зняття, згладжування, компроміс, рішення проблем і намірів і впевненості в собі.

Уникнути це стиль низькою по обох кооперативності і наполегливості. Це рішення не вживати ніяких дій чи залишатися осторонь від конфлікту. Цей стиль часто розглядається як відгук або байдужість.

Розміщення стиль відображає занепокоєння іншого боку у виконанні своїх цілей, але відносна відсутність турботи про своїх власних цілей. В результаті співпраці, але скромний стиль.

Конкуруючі стилю характерні напористість і відмовляються від співпраці поведінки. Ваші власні проблеми взяти гору над міркуваннями іншого боку. Компромат це стиль, який є посередником в обох кооперативності і наполегливості, оскільки кожна сторона повинна дати щось до вирішення конфлікту. Це не розглядається в якості оптимального вирішення конфлікту у зв'язку з кожною зі сторін здачі частини своїх позицій заради угоди.

Співпрацює розглядається як безпрограшна ситуація, що є високим по обидві кооперативності і наполегливості. Це рішення конфлікту полягає задовільним для обох сторін, і зазвичай виходить після довгих обговорень.

За рефреймінг конфлікт між людьми в культурні категорії, стає можливим для двох чоловік не погодитися без будь-якого з них неправильно на основі їхніх різних культурно дізнався умовах. Треба описати переваги рефреймінг конфлікту в культурні категорії для конструктивного врегулювання конфліктів.

Це необхідно для лідерів зрозуміти, яким чином конфлікт розуміється і управляються в незахідних культурах, не тільки тому, що особи з цих країн все частіше використовуються в організаціях, у Сполучених Штатах, але й тому, що західні можна багато чого дізнатися з незахідних культур про конструктивну врегулюванні конфліктів. Конфлікт управляється абсолютно по-різному в контексті високої культури в порівнянні з низьким контексті культури, і кожна перспектива має свої переваги і недоліки. Кваліфікованим менеджером конфлікту повинні зрозуміти, обидві перспективи і знати, коли або може бути більш підходящим.

Азіатсько-Тихоокеанський культур, зокрема, пропонувати перспективи для врегулювання конфліктів в гармонії, де конфлікт між людьми часто описується в космічній зв'язку з духовними наслідками. Мета в Азіатсько-Тихоокеанському культур часто для запобігання відкритого конфлікту від відбуваються на

всіх, які в той час як західної точки зору частіше про вирішення конфлікту, як тільки він стався.

Конструктивні управління конфлікт може стати головним пріоритетом лідерів, особливо, коли конфлікт між культурно різних людей. Лідерам необхідно знайти спільну мову, не втрачаючи своєї цілісності. Це стане важливим для керівників зрозуміти, міжособистісні і внутрішньоособистісні конфлікти в культурний контекст, в якому ці поведінки засвоюються і відображається.

Подальші Читання:

Д. Крісті, Д. Вагнер, Д. Вінтер, *Громадський порядок, конфлікт і насильство: Світ психології в 21 столітті*, Prentice Hall, 2001 рік.

Етика і прийняття рішень

Вступ: Ми дізналися, що "хороше рішення ніколи не буває випадковим", але це порушує кілька інших цікавих питань, таких як - це етичне рішення ніколи не буває випадковим або, може бути більш інтригуючим є хорошим рішенням по необхідності етичного рішення? Друге питання викликає численні проблеми, багато з яких обговорюються в газетах на щоденній основі завдяки людям в Enron. Етика і моральність рідко настільки очевидні, як справи в Enron, але на більш високому рівні, де робить кінцеву лежати відповідальність людини? Деякі сказали б, з родиною, інші країни і все ж, релігія просто назвати декілька.

Спроба визначити загальний моральний кодекс не просте завдання, як і історія богослов'я вчить нас, на незліченних випадках. Кількісний аналіз ключовою частиною ефективного прийняття рішень, але це просто виконання і те, що цифри, які ви обираєте для оцінки і, як Ви хочете, щоб оцінити результати вельми суб'єктивні. Засоби забезпечують емпіричної інформації для використання при ухваленні рішення, але вони не забезпечують рішення сам. Це вірно ви чи ні, включаючи етику як частина процесу чи ні.

Особливий інтерес до цієї роботи, чи є етика і мораль ще один крок у процесі прийняття рішень, або ж вона стала елементом кожного кроку в цьому процесі. Для визначення цього кожен з етапів процесу прийняття рішень будуть оцінюватися в контексті етики та моралі. Питання, що представляють інтерес чи етики і моралі грають роль в кожному етапі, і якщо так, то якою мірою. У наступному розділі стаття дасть кілька практичних прикладів і закінчити з висновками, які можна зробити.

Концепція Етика і мораль: Що це за поняття, яке ми намагаємося зрозуміти? "Моральність являє собою систему правил, який змінює нашу поведінку в соціальних ситуаціях. Йдеться про робити добро, а не шкоду, і він встановлює деякі стандарти добросесної поведінки". Оцінка різниці справи йдуть добре в порівнянні шкоди і якою мірою має суб'єктивний характер, але це не заважає нам від спроб знайти спільну мову. Будь ласка, зверніть увагу, що для цілей цієї статті я буду використовувати терміни етики і моралі взаємозамінні з цього моменту. Часто визначає п'ять принципів у загальній моралі:

- **Автономія:** Це відноситься до питання експлуатації інших людей і вплив на їх свобод. Майже кожне рішення має наслідки для декількох осіб і приймати ці наслідки не тільки в розгляді, але engraining їх у процес не є легким, але необхідно.
- **Номери для зловживань:** Чи будемо ми створювати шкоди по відношенню до інших? В уряді майже кожен регулювання переваги одній групі в той час як боляче іншим. Те ж саме справедливо у більшості бізнес-рішення - дія створює ситуацію, яка за самою своєю природою переваги одних і не для інших. До цього створити шкода? Я стверджую, що те, що не вигідно для Вас не означає, що створює шкоди. Кожне завдання полягає в можливості.
- **Благодійність:** Чи може це створити хороші? Загальні заяви, але варто врахувати, і, по суті все, що потрібно запитати, ми можемо вирішити виявлені проблеми таким чином, що створює найбільшу користь.
- **Правосуддя:** Чи є процес справедливою себе і є результатом реалізації справедливою. По суті і

засіб, і в кінці повинні бути розглянуті. Світ не рівні і не повинно бути, як і всі люди не створені рівними і що нудне місце було б, якби ми. Єсть все розбіжність у світі в період лікування людей, в рівній мірі і спробі зробити їх рівними.

- **Fidelity:** Чи означає це, слідуєть наші професійні, корпоративні або управління ролями, як вони визначені. Часто це пов'язано з дивлячись на картину і розуміння духу ваша роль за межами прямої результат.

Як ви, не сумніваюся, помітили, ці визначення далекі від бетону або просто принципи застосовувати. Кожна людина потенційно матиме різні точки зору або ступеня згоди в кожному випадку. Проте великих успіхів буде прийнято, якщо кожна людина оцінює свою концепцію етики. Один з найбільших небезпек у цій області люди ігнорують концепцію через двозначності.

Вплив на прийняття рішень: Є шість основних етапів, визначених в процесі прийняття рішень, які включають в порядку:

1. **Виявлення проблеми:** Хоча це перший етап це може бути там, де моральність може мати найбільший ефект. Це часто найважчий етап для дослідника і, якщо вона не завершена належним чином результати будуть незадовільними, незалежно від якості (або моральності) про роботу, наступним чином. Бази, яка була побудована тут обмежує або задає масштаб проекту. З етичної точки зору перше питання важливості може бути - це дійсно проблема взагалі? Більше разів, ніж не є головною темою питань стосується скорочення витрат або збільшення доходів (або які можуть бути мій бізнес зсув). На даний момент проблема повинна бути вирішена шляхом вибору засобів, які багато хто вважає не вигідним. Деякі прихильники етичного прийняття рішень органами оскаржити рішення для оцінки того, сприймається проблема дійсно є проблемою. Це звучить просто, але в дійсності процес розгляду всіх можливих альтернатив, в тому числі нічого не робити, не має нічого спільного. Бізнес-лідери йдуть корінням з вірою в те, що гнучкість, зміни клімату та адаптації є відповіді.
2. **Що таке Мета:** дилема полягає в тому, мета полягає у вирішенні проблеми з дотриманням етичних норм або просто визначити найбільш етичної мети. Конфлікт тут ви обираєте мета, а потім спробувати реалізувати його в ефективний питання пізніше, або ви обираєте ваші цілі на основі етики. В ідеальному світі було б оптимальним, щоб вибрати мету з етикою на увазі, але насправді бізнес-мету максимально оптимізований, розглядаючи етику тільки в узагальненому сенсі на даному етапі. Ліквідація кілька очевидних варіантів, які навряд чи є які-небудь етичні реалізації і рухатися вперед.
3. **Можливі дії:** До ваша теорія про визначення мети буде мати величезний вплив на види дій, які мають сенс. Дії в першу чергу визначаються цілі ви хочете досягти. Проте етики повинні впливати на дії, які ви готові прийняти в межах своєї мети.
4. **Передбачити результат:** Це може бути один етап, в якому етика вимагає ніяких змін. Кількісні методи прості і просто обчислити результати, засновані на входах. Віковий комп'ютер теорії "сміття на вході - сміття" з застосовується.
5. **Виберіть кращий варіант:** це краща альтернатива просто передбачити результат, який максимізує мети, або це просто забезпечити емпіричні результати для порівняння (за допомогою якого можна позбутися викидів). Сформулюйте вибір як максими для всіх подібних випадків концепція тих, на користь етики сприятиме. Це постійна тема яка включає шукає поза будь-якої конкретної ситуації і, бачачи за деревами лісу.
6. **Реалізація Рішення:** У багатьох випадках це та область, де мораль вже відіграє значну роль в сучасній практиці бізнесу. Союзи і значне правила існують, щоб забезпечити зміни "етичного". Однак, я б сказав, що реальний вплив виявляється задовго до реалізації. У цей момент ви просто намагаєтесь звести до мінімуму або банальної виявлених проблем в обраному рішенні. Проте з цієї причини важливо, щоб особи, які приймають рішення розглянути наслідки реалізації. Сподіваюся, якщо немає задовільного здійснення можна знайти, ніж проблеми будуть переглянуті, а не вибір кращого з групи поганих вибір, який отримав широке поширення..

Застосування: медична та медико-санітарних прийняття рішень були навколо з тих пір, Гіппократ розробив свою знамениту клятву *hippocratical* для цілителів. Цей давній філософ написав клятву, що вирішувати професійні та етичні проблеми, з якими стикаються лікарі в гонитві за зцілення людей.

Вікова проблема в тому, як це людська істота робить таке важливе рішення без будь-яких ні з цього?

У всі часи помилки призвели до смерті хворих. Ці помилки були зроблені через поганий медичного та медичних рішень. Практика прийняття рішень щодо лікування стан або людини, щоб зробити їх здоровими Основна увага в цій літературі (веб-сайт) огляду. Там ніколи не було будь-яких формальних знань, які можуть допомогти практикуючим у виборі відповідного курсу дій. Більшість великих медичних шкіл навчати своїх студентів через ряд дидактичних методів і практичного досвіду. Інструктори завжди вчили використання наукових досліджень і прикладів, але не було формалізованих математичних підхід до створення медичної та медико-санітарних рішення через високу суб'єктивності до таких рішень.

Наукові дослідження можуть усунути остаточно неправильних рішень. Однак у зв'язку з тим, що люди є найбільш складних суб'єктів у світі, рішення не можуть бути "один розмір підходить всім".

Інше застосування: лобі-груп і профспілок дуже цікаві приклади, які потенційно компроміс етики, хоча в багатьох випадках вони мають добрі наміри. Сприяючи потреби дещо у багатьох може вважатися неетичним. Це стосується порівняльних переваг Давида Рікардо нації. Ці групи також мають пряме негативний вплив на людей, які не є частиною цих груп. І все ж здається дивним, на перший погляд, що просування інтересів трудящих насправді можуть бути аморальними. Проблеми полягає в тому, що пільги не поширюються на всіх працівників, незважаючи на те, що десятиліття тому ці кроки і справді допомогли всім. Тим не менш, у даний час існує законодавство для покриття самих елементарних засобів захисту. Потрібно також враховувати той факт, що ми ніколи не будемо знати, що корекції ринку, можливо, усунути ці проблеми самотужки.

Для приймає рішення впливом лобістських груп і профспілок представляти область проступків з обох сторін. Ресурсів і коштів, які могли бути використані у виробництві в даний час виділено завдань, які не сприяють зростанню країни. Деякі з них стверджують, що якщо бізнес-лідери використовували етичні прийняття рішень, то необхідно спілки не були б необхідні. Крім того, можна стверджувати, що вплутуватися в перебору союз робить етичні рішення для покращення економіки країни. Які уроки можна винести з цього прикладу? Крім того, що етика не є простим і, що кожна ситуація є суб'єктивним це призводить до реальності, що Уряд роль у забезпеченні кількка загальних стандартів закріплені юридично. За що кінцева керівництво для рішення полягає в обличчя руками.

Морально найкращий курс дій в будь-якій ситуації бере питань економічної і технічної доцільності до уваги, але не скасовано них. Хоча це звучить благородний я не можу погодитися з тенденцією до схиляється до моралі як ключовий вплив рішення. Я відчуваю, що економічний і технічний характер проблеми ключових чинників в ухваленні рішень. Сказавши, що я відчуваю, що етика грають важливу роль в більшості етапів процесу прийняття рішень. Хороший процес і аналіз не є перешкодою для моралі. Ключ починається з перших етапів процесу прийняття рішень з проблемою ідентифікації і включає в себе намагаються добитися, щоб поглянути на загальну картину і по-справжньому зрозуміти, що цілі.

Як вже говорилося раніше уряд відіграє роль у забезпеченні основного захисту доступні для всього населення. Для бізнесу, який ви повинні очікувати, що люди повинні бути вірні собі. За нашим людям природі егоїстичні і це відповідальність корпорації для вирівнювання власних інтересів своїх співробітників у правильному напрямку. Корпоративна культура допомагає визначити цьому напрямку і може створити середовище етичних рішень.

Як тільки культура компанії закріплено при цьому необхідно, щоб найняти потрібних людей. Особи приймати рішення, і тому співробітники визначають, чи будуть етики при їх запуску або стати проблемою. Після того як ви найняли правильних людей необхідно мати зв'язок по всій організації. Діалог, який включає вивчення нового сенсу за допомогою дискурсу сприятиме етичних рішень. Це дає окремі особи, яка приймає рішення кількома входами і краще зрозуміти загальну картину. Нарешті організації повинні бути надзвичайно обережними, щоб контролювати можливі ситуації конфлікту інтересів.

У цих умовах люди будуть виявляти проблеми, ставити цілі і приймати рішення в стандартні рамки, які є успішними та етичними. Процес прийняття рішень, викладених раніше, не повинні бути змінені, а організація повинна найняти етичних людей і забезпечити їх етичної середовища. Ефективне прийняття рішень і етики не є взаємовиключними. Насправді використання аналітичного процесу прийняття рішень часто злякати аморальні рішення, засновані на заслугах без яких-небудь конкретне намір зробити це.

Подальші Читання:

Корі Дж., *ділової етики: Етичні революції міноритарних акціонерів*, Springer, 2005. Мета полягає в тому, щоб проаналізувати, чому і як компанії діють не етично по відношенню до своїх міноритарним акціонерам, а не скільки, а не, яка, не в якій мірі, а не де.

Феррелл О., J. Fraedrich, Л. Феррелл, *ділової етики: етичні прийняття рішень і справ*, Houghton Mifflin Товариства; 5-е изд, 2001..

Веласкес М., *ділової етики: концепції та справах*, Prentice Hall, 5 видавництва, 2001..

Людина бік прийняття рішень

Люди найбільш ефективно, коли вони розуміють, як їх діяльність пов'язана з великої картини. Це дає сенс, мета і значимість того, що вони роблять. Наприклад, великою дальністю корпоративного планування та корпоративного фінансового структурування безпосередньо не пов'язані з менеджерами другої лінії. З іншого боку, вони часто беруть участь у капітальні вкладення рішення про купівлю нового обладнання. Питання машини потужністю, використання, виплат і повернення інвестицій є важливими факторами, які найчастіше пов'язані з цими менеджерами.

У великих організаціях приймає рішення стає цінним лише як він визнає відношенні його / її до рішення, що з усіх інших осіб, що приймають рішення в рамках організації, тому що він / вона може зробити більш-менш, або невелика різниця в організації, або навіть можуть бути замінені. Тим не менш, у сфері малого бізнесу, що приймає рішення може зробити, брейк, або виявитися дуже важко замінені. Нижче наведені деякі практичні та корисні афоризми для вашого стратегічного мислення в той час як ви практикуєте застосовується бік вирішення науці:

1. Ваша компанія повинна бути запущена і працює, як ви б очікувати, що вона, якщо б ви були клієнтом.
2. Після того як ви розробили клієнтську базу, у вас є найбільш економічно ефективних і прямий доступ до одних кращим джерелом майбутнього бізнесу.
3. Ви не повинні задути світлі іншої людини для того, щоб ваш власний блиск.
4. Компоненти гри: гравців, доданих вартостей, правила, тактика і області.
5. Продукт гравця безкоштовний вашими, якщо клієнти цінують ваш продукт більше, коли у них є продукт іншого гравця, ніж коли у них є ваш продукт поодиночці.
6. Гравець ваш конкурент, якщо клієнти цінують ваш продукт менше, коли в них є продукт іншого гравця, ніж коли у них є ваш продукт поодиночці.
7. Продукт гравця безкоштовний вашими, якщо це більш привабливою для постачальника, надати ресурси для вас, коли вона також поставляє іншим гравцем, ніж коли він постачає на вас у спокої.
8. Гравець ваш конкурент, якщо вона менш приваблива для постачальників із проханням надати ресурси для вас, коли вона також поставляє іншим гравцем, ніж коли він постачає на вас у спокої.
9. Переваги Дати Хороші планування (модель): Це надає поточну оцінку бізнесу, а також план на майбутнє. Це допоможе вашому бізнесу рости, як і за рахунок зовнішнього фінансування, і це необхідно мати для того, щоб забезпечити фінансування, починаючи від малого кредиту ділового адміністрування для венчурного фінансування капіталу.
10. Якщо замість того, марно боротьба, погрожували книгопродавців проглядається інший кінець телескопа, вони могли бачити, що те, що вони сприймають як конкуренція може бути фактично доповненням. "Разом ми можемо створити апетит, який живить нашу промисловість Якщо всі ми -. книгопродавців, видавців, розповсюджувачів і авторів - зробити хорошу роботу з продажу, все більше людей будуть купувати більше книг, і якщо ми всі будемо працювати разом для досягнення мети., ми і наші клієнти (читачів), буде набагато щасливіше ».

11. Щоб процвітати, міцно в бізнесі, ви повинні відповідати не тільки клієнтів, але ви повинні покласти собі з задоволення також чоловіків, які роблять ваш продукт і люди, які продають його. Це відповідно до наслідком "розподіл праці" в [Адама Сміта](#) економіки.
12. Коли я готуюся до розуму з людиною, я витрачаю одну третину свого часу, думаючи про себе і те, що я хотів сказати, і дві третини мислення про нього / неї і що він / вона збирається сказати.
13. Здатність бачити ситуацію як інша людина бачить, як би важко не було, є одним з найважливіших навичок переговорника може володіти. Це не досить знати, що вони бачать речі по-різному. Якщо ви хочете впливати на них, ви також повинні розуміти емпатичних силою свою точку зору і відчувати емоційну силу, з якою вони в це повірити. Це не досить, щоб вивчати їх, як жуки під мікроскопом, ви повинні знати, як це бути жука. Для виконання цього завдання, ви повинні бути готові утримувати судження, як ви "приміряти" їх поглядів. Вони повірили, що їхні погляди "правих" так сильно, як ви вважаєте, що ваші погляди праві. Ви можете бачити склянка наполовину наповнену холодною водою. Ваш чоловік може бачити брудні, наполовину порожній стакан про викликати кільце з червоного дерева кінця.
14. Принципом західної культури є те, що немає ніякого задоволення без ціни. В принципі, немає безкоштовних обідів.
15. Заплатіть мені грати. Є краще використовує свій час.
16. Коли ви виграєте бізнес, ви втратите гроші. Діючий може прийняти відповідні заходи.
17. Ваші існуючі клієнти хочуть більш вигідну угоду.
18. Нові клієнти будуть використовувати низькі ціни в якості орієнтира.
19. Конкуренти також буде використовувати низькі ціни в якості орієнтира.
20. Це не допоможе дати конкурентам ваших клієнтів краще вартості позиції.
21. Не руйнуйте будинки ваших конкурентів скла. Тим не менш, тих, хто живе в скляному будинку дійсно треба взагалі нічого не робити!
22. Якщо у вас немає дійсно серйозну конкуренцію, ви повинні винайти оскільки конкуренція є способом життя.
23. Отримати в ліжку з замовником.
24. Створити полоні ринку.
25. Подякуй з добротою, а не готівкою.
26. Зберегти краще дякую вам за ваші найкращі клієнти.
27. Скажіть спасибі таким чином, що буде свій бізнес.
28. Не сказати спасибі занадто швидко або занадто повільно.
29. Скажіть, що ви збираєтеся сказати спасибі.
30. Визнайте, що ви, можливо, доведеться конкурувати за лояльність.
31. Дозвольте вашим конкурентам мати лояльних клієнтів теж.
32. Не забудьте подякувати, навіть якщо у вас є монополія.
33. Скажіть спасибі вашим постачальникам, а також для ваших клієнтів.
34. Хвіст Павлина: Жінки слідувати простому правилу - подивіться на кожного чоловічої статі, і йти на один з довгим хвостом. Будь-яка жінка, яка відійшла від цього правила був покараний, навіть якщо хвосту стали настільки довго, що вони насправді обтяженого чоловіків володіють ними. Це тому, що будь-яка жінка, яка не виробляє довгохвостих синів було мало шансів виробництва синові, що буде розглядатися як привабливий. Як моди в жіночий одяг, або в американському дизайн автомобіля, тенденція до більш довгі хвосту зняв і зібрав свій власний імпульс.
Хтось припустив, що хвосту райських птахів і павичів (які завжди здавалися парадоксальними, оскільки вони, здається, перешкоди до їх власників), розвивалися саме тому, що вони є недоліками. Чоловік птах з довгим і громіздким хвостом демонструє самкам, що він такий сильний чоловік, що він може вижити, незважаючи на свій хвіст.
35. Для деяких продуктів, це зразки. Для інших продуктів, обмежених за часом або обмежених потужностей пробна версія працює добре. Для третє, це суспільний семінар, який надає послугу. "Стартер" продукт або послуга дозволяє клієнтам спробувати свої молодші пропозицій на прийняття рішень у купівлі високого класу, більше дорогі й складні продукти.
36. Навіть коли вони виявилися неправі, прогнозисти розглядають його як важливо зберегти консенсус в ретроспективі. Наприклад, банки підтримувати, як віри, що глибина останнього [Великобританії] спаду і величини крах ринку нерухомості не могло бути передбачене. Якби можна було, особи, відповідальні за кредитування ексцеси 1980-х років були б винні в грубій недбалості, а не розглядатися як безпорадних жертв подій. Це часто важливіше бути неправильно по правильним причин, ніж бути правильним.
37. Значення ціни: У нашій невдалої погоні за прибутком, ми зробили наші ціни настільки складні, що наші клієнти не розуміють його, ні думаю, що це справедливо. Перейшовши на новий підхід, який підкреслює простоту, справедливість та цінності, ми сподіваємося повернути добру волю наших клієнтів. Це те, що

значення ціни повинні бути приблизно.

Відвідайте також веб-сайту [для малого бізнесу](#)

Ігри в які грають люди, намагаючись виграти будь-які аргументи:

1. Carry пропозицію опонента за її природні межі, перебільшувати його, більш загальне твердження опонента, тим більше заперечень, ви можете знайти проти нього. Більш обмеженими та вузькими власних пропозицій залишаються, тим легше їх захищати.
2. Використовуйте різні значення слів опонента спростувати його аргументи. Приклад: людина каже: "Ти не розумієш таємниці філософії Канта." У відповідях обличчя: "О, якщо це таємниці ти говориш, я буду мати нічого спільного з ними".
3. Ігнорувати пропозицію опонента, який був призначений для позначення тієї чи іншої речі. Швидше за все, розуміти його в зовсім інші почуття, а потім спростувати її. Атака щось інше, ніж те, що і стверджувалося.
4. Приховувати ваше перебування на виведення з вашого опонента до кінця. Навіси Вашого приміщення тут і там у вашу розмову. Отримайте ваш опонент не згодні з ними без певного порядку. До цього оточеним шляхом ви приховували своєї мети, поки не досяг усіх визнань, необхідних для досягнення своєї мети.
5. Використання переконання опонента проти нього. Якщо ваш опонент відмовляється прийняти ваше приміщення, використовувати власні приміщення в ваших інтересах. Приклад: Якщо противник є членом організації або релігійної секти, до якої ви не належите, ви можете використовувати оголосив думку цієї групи по відношенню до супротивника.
6. Заплутати питання, змінивши слова вашого опонента, або що він чи вона прагне довести. Приклад: Call-то під іншим ім'ям: ". Хребетних " доброї репутації", а "честь", "добросесність" замість "цноту", "повнокровний", а не
7. Держава вашу пропозицію і показати правду про них, задаючи противника багато питань. Задаючи багато широкомасштабні питання відразу, ви можете приховати те, що ви хочете отримати зізнався. Тоді ви швидко висувати аргументи в результаті прийому суперника.
8. Зробіть ваш опонент сердитися. Сердитий осіб менше, здатних використовувати рішення або сприйняття, де його або її перевага.
9. Використовуйте відповіді опонента на ваші питання, щоб прийти до різних і навіть протилежних висновків.
10. Якщо ваш опонент відповість на всі Ваші запитання негативно і відмовляється від надання будь-яких пунктів, попросіть його або її поступитися протилежної вашого приміщення. Це може заплутати суперника, якої точки ви насправді шукати його поступатися.
11. Якщо опонент надає істину деякі з ваших приміщень, не просити його або її погодитися на ваш висновок. Пізніше, ввести свій висновок осілих і загальноновизнаним фактом. Ваш опонент і інших присутніх може повірити, що ваш висновок був прийнятий.
12. Якщо аргумент виявляється на загальні ідеї без особливого назви, ви повинні використовувати мову або метафора, вигідно вашу пропозицію. Приклад: ". Забобон" Що неупередженого людини назвали б "богослужіння", або "система релігії" описується, як прихильник "благочестя" або "благочестя" і противником, як "фанатизм", або Іншими словами, вставка, що ви маєте намір довести в визначення ідеї.
13. Для того, щоб ваш опонент приймає пропозицію, ви повинні дати йому протилежне, контр-пропозицію, а також. Якщо контраст кричущий, противник прийме вашу пропозицію, щоб не бути парадоксальною. Приклад: Якщо ви хочете, щоб він визнає, що хлопчик повинен зробити все, що його батько каже йому робити, запитаєте його: ". Чи у всіх речі, які ми повинні підкорятися або підпорядковуватися нашим батькам" Або, якщо справа в тому, що мала місце "часто", запитати, чи є ви зрозуміти, "часто" означає, мало або багато разів, противник буде сказати "багато". Це так, ніби Ви повинні були покласти сірий поряд з чорним і назвіть його білий або сірий колір поруч з білим і назвіть його чорним.
14. Спробуйте обдурити противника. Якщо він або вона відповіла на деякі з ваших питань без відповідей випускати на користь вашого ув'язнення, заздалегідь Ваш висновок урочисто, навіть якщо це не впливає. Якщо ваш опонент боязкий або дурний, і ви самі мають великий нахабством і гарний голос, техніка може добитися успіху.
15. Якщо ви хочете заздалегідь припущення, що важко довести, відкладіть її в сторону на даний момент. Замість цього, представити для прийняття вашого опонента або відмова деяких істинне судження, як би ти хотів би звернути вашу доказ від нього. Якщо противник відхилити його, тому що він підозрює трюк, ви можете отримати свій тріумф, показуючи, як абсурдною противник відмовитися, очевидно, справедливо твердження. Якщо противник прийняти його, у Вас тепер є причина, по вашому боці зараз. Ви можете або спробувати

довести свої оригінальні пропозиції, як в # 14, або стверджувати, що початкове пропозицію доводиться тим, що ваш опонент прийнято. Для цього крайня ступінь нахабства не потрібно, але досвід показує, випадків це вдається.

16. Коли ваш противник висуває пропозиції, знайти його несумісним з його або її інші заяви, переконання, дії або бездіяльність. Приклад: Якщо ваш опонент захищати самогубство, ви можете відразу вигукнути: "Чому б тобі не повіситися?" Якщо опонент стверджує, що місто його неприємним місцем для життя, ви можете сказати: "Чому б вам не вийти на перший план?"
17. Якщо ваш противник пресів вам контр-докази, що ви часто будете мати можливість зберегти себе, висуваючи деякі тонкі відмінності. Спробуйте знайти другий сенс або неоднозначні почуття за ідею опонента.
18. Якщо ваш супротивник взяв на лінії аргумент, який закінчиться в свою поразку, ви не повинні дозволити йому нести його до кінця. Переривання спору, обірвати в цілому, або призвести противника до іншого предмету.
19. Якщо ваш опонент явно закликаю вас, щоб зробити будь-які заперечення в певній точці в його аргументом, і вам нічого сказати, спробуйте зробити аргумент менш конкретні. Приклад: Якщо Ви запитали, чому зокрема гіпотеза не може бути прийнятій, можна говорити про помилковість людського знання, і дають різні ілюстрації цього.
20. Якщо ваш противник зізнався на всі або більшу частину свого приміщення, не питайте його чи її безпосередньо взяти ваш висновок. Швидше за все, зробити висновок про себе, як ніби це теж були прийняті.
21. Коли ваш противник використовує аргумент, який є поверхневим і ви бачите брехня, ви можете спростувати його, в якому викладаються його поверхневий характер. Але краще, щоб зустріти ворога з контр-аргумент, який є так само, як поверхневі, так і позбутися від нього. Адже саме з перемоги, яка вас турбує, а не з істиною. Приклад: Якщо опонент закликає збитків або емоція, або нападає на вас особисто, повернення напад в тому ж порядку.
22. Якщо ваш противник просить вас визнати те, від чого спірний негайно йти, необхідно відмовитися від цього, заявивши, що напрошується питання.
23. Протиріччя і розбіжностей дратувати людини в перебільшуючи його заяви. За суперечать вашого опонента ви можете звести його з метою надання заяви за межами своєї природної межі. Коли ви потім суперечить перебільшеному вигляді його, ти виглядаєш, як ніби ви спростували початкове заяву. Навпаки, якщо ваш опонент намагається розширити власну заяву далі, ніж ви хотіли, переглянути межі вашу заяву і сказати: "Це те, що я сказав, не більше."
24. Держава неправдивих силогізм. Ваш опонент робить пропозицію, а також помилкові висновки і спотворення його ідей вам силу з пропозицією інших пропозицій, які не призначені і які з'являються абсурдні. Потім виявляється, що пропозиція опонента породили ці невідповідності, і тому вона, як видається, побічно спростовані.
25. Якщо ваш опонент робить узагальнення, знайти примірник у зворотному. Тільки один дійсний протиріччя необхідно, щоб повалити пропозицію опонента. Приклад: "Все жуйні рогатих", є узагальненням, які можуть бути засмучені один примірник верблюда.
26. Блискучий хід полягає в свою чергу, таблиці та використовувати аргументи опонента проти нього самого. Приклад: Ваш опонент каже: "Так і так є дитиною, ви повинні зробити посібник для нього." Ви заперечити: «Просто тому, що він дитина, я повинен поправити його, інакше він буде наполягати на своїх поганих звичок".
27. Якщо ваш опонент здивує вас, ставши особливо сердитий на аргумент, ви повинні переконати його з усім великим ретельністю. Не тільки це змусити противника зол, але виявиться, що ви поклали палець на слабку сторону його справа, і ваш опонент є більш відкритою для нападу на цю точку, ніж ви очікували.
28. Коли аудиторія складається з людей (або особи), які не є експертами з предмета, ви зробите невірний заперечень проти вашого опонента, який, схоже, зазнала поразки в очах аудиторії. Це стратегія найбільш ефективна, якщо Ваше заперечення робить ваш опонент виглядати смішним або, якщо аудиторія сміється. Якщо ваш супротивник повинен зробити довгий, нудний і складний пояснення правильно, ви, глядачі не будуть схильні прислухатися до нього.
29. Якщо ви виявите, що вас б'ють, ви можете створити витоку, тобто, ви можете раптово починають говорити про інше, як якщо б це було ставлення до предмета спору. Це може бути зроблено без припущення, що витік має деякі загальні ставлення до справи.
30. Зробити звернення до влади, а не причина. Якщо ваш противник відносилах влади або експерт, цитую, що влада надалі ваша справа. Якщо потрібно, процитувати те, що влада говорить в іншому сенсі або обставини. Влада, що ваш опонент не розуміє, це ті, які він зазвичай захоплюються найбільше. Ви можете також, у разі необхідності, а не лише крутити вашої влади, але насправді їх фальсифікувати, або цитувати те, що ви

повністю придумали самі.

31. Якщо ви знаєте, що у вас немає відповіді на аргументи, що ваші досягнення противником, вам прекрасний хід іронію оголосити себе бути некомпетентною судді. Приклад: "Що ви говорите, проходить мій бідний повноваження розуміння; цілком може бути, все це дуже вірно, але я не можу зрозуміти це, і я утримуватися від будь-якого висловлення думки про нього." Таким чином, ви вселити аудиторії, з яким ви знаходитесь в гарною репутацією, що те, що ваш опонент каже, це нонсенс. Ця техніка може бути використана тільки тоді, коли ви абсолютно впевнені, що аудиторія думає набагато краще за вас, ніж ваш супротивник.
32. Швидкий спосіб позбавлення від твердження опонента, або кидаючи підозру на неї, це покласти його на кілька одіозних категорії. Приклад: Ви можете сказати: "Це фашизм" або "атеїзму", або "марновірство". При прийнятті заперечення такого роду ви приймаєте як належне:
 1. Це твердження або питання тотожний або, принаймні, що містяться в, категорія привів, і
 2. Система називається була повністю спростована.
33. Ви визнаєте приміщень вашого опонента, але заперечують висновок. Приклад: "Це все дуже добре в теорії, але він не буде працювати на практиці».
34. Коли ви заявляєте питання або аргумент, і ваш опонент не дає вам прямої відповіді, або ухиляється від його зустрічне запитання, чи намагається змінити тему, це вірна ознака того, ви торкнулися слабке місце, іноді не бажаючи робити так. У вас є, так би мовити, зниження вашого опонента, щоб змусити замовкнути. Ви повинні, таким чином, закликаємо момент все більше, і не дозволяйте вашому супротивникові ухилитися від нього, навіть якщо ви не знаєте, де слабкість, що ви потрапили насправді лежить.
35. Замість того щоб працювати на інтелект супротивника або суворості його аргументів, робота по його мотивах. Якщо вам вдалося опонента думку вона повинна довести, істинно мабуть чітко шкоди його власним інтересам, він впаде його негайно. Приклад: священник захищає деякі філософські догми. Ви показуєте йому, що його пропозиція суперечить фундаментальним вчення його церкви. Він відмовиться аргумент.
36. Ви також можете головоломки і збивати з пантелику опонента простим пихатості. Якщо ваш противник слабкий або не хоче, як ніби він не знає, що ви говорите, ви можете легко нав'язати йому аргумент, який звучить дуже глибоко або навчився, або, що звучить безперечно.
37. Якщо ваш супротивник знаходиться в правом, але, на щастя для вас, виберіть несправний доказ, можна легко спростувати його, а потім стверджувати, що ви спростували всі позиції. Це те, як погано прихильники втрачають хороших справ. Якщо немає точних доказів відбувається з вашого опонента, ви виграли день.
38. Стати особистих, образливо і грубо, як тільки Ви відчуваєте, що ваш опонент має верх. Ставши особистим залишити предмет в цілому, і перетворити ваш напад на особу, зауваження наступальних і злісний характер. Це дуже популярна техніка, тому що це займає так мало вміння проводити його в життя.

Подальші Читання:

Берн Е., *Ігри в які грають люди: психологія людських стосунків*, перевидання видання, Ballantine Books, 1996.

Харріс Т., *я в порядку - Ти Ок: Практичний посібник з транзакційний аналіз*, Галахад Книги, 1999 рік.

Шопенгауер А., *мистецтво суперечки*, Kessinger Publishing, 2004

Гірська чечітка Г. і М. О'Кіф, *нові напрямки в корпоративної стратегії*, Allen & Анвін, 2000.

Особиста і громадська Переглядів раціональності

Розглянемо наступний приклад для особистого і громадської думки раціональності. Цілком раціонально для службовця прийняти його / її автомобіль прямував додому в кінці (близько 5 годин, в США) жорсткий робочий день. Проте результат дуже ірраціональним для кожного, бо це створює нестерпні заторів на основних дорогах у великих містах.

Як інший випадку розглянемо заарештували злочинця, який дуже раціонально думки про його дію до скоєння злочину, проте, закон і порядок покарати злочинця раціонально за характером злочину.

Психологічна такі питання, як амбівалентність, внутрішній конфлікт, і обмежень, що накладаються на осіб, які приймають рішення по зв'язку з іншими, показують, що наше стратегічне мислення часто є більш тонким, ніж стандартні теорії раціональності дозволяють.

OR / MS / DS / SS процес прийняття рішень має справу зі складними проблемами, розкладаючи їх до переліку стратегічних цілей. Потім, вона націлена на кожен окремих мета планувати тактичні рішення. Хороші моделі роблять явною мети, взаємодії між входами, і властивості в ситуації, а потім структури їх для виводу і прийняття рішення. Якщо проблема не може бути вирішена за допомогою цієї інформації один, набір моделей повинно бути "вимиваються", так що новий пошук можливих моделей може бути побудована. Більшість людей використовують свої переконання в досягненні своїх цілей, а не раціональний вид. Раціональне стратегічне мислення є проблемою для всіх. Кажуть, що раціональне стратегічне мислення дає три основних твердження:

1. Будь людина може коли-небудь буде сказати, що допустив помилку в міркуваннях.
2. Незалежно від деяких дедуктивних проблеми не під силу міркувань які не підготовлений в логіці.
3. Незалежно від того раціональність по відношенню до культури.

Когнітивна теорія має справу з такими запитаннями:

- Що таке розум обчислень?
- Як розум це роблю?
- Те, що люди дійсно роблять мислення і стратегічне мислення?

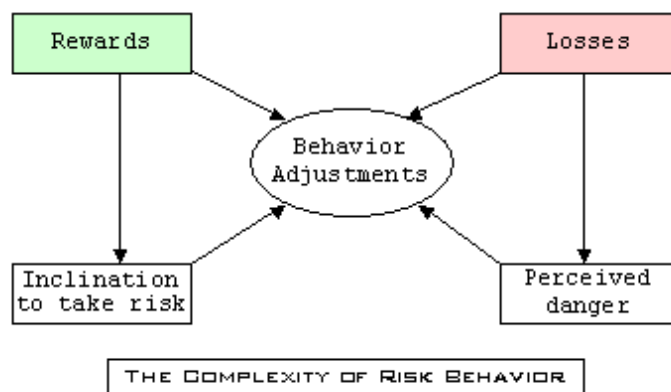
Ці невирішені питання. Наприклад, щодо останнього питання, теорії пізнання не намагається перевірити, чи є висновок є дійсним або правило є істинним або хибним, а, швидше, шукає відповідну інформацію для поновлення своїх переконань. Відповідна інформація визначається через раціональну стратегію. Раціональний аналіз ґрунтується на припущенні, що визнання буде оптимально адаптуватися до структури середовища.

Раціональність поведінки адаптивних раціонально, якщо він оптимізований для середовища організму, тобто, якщо це допоможе досягти своїх цілей, і це узгоджується з логічними правилами. Як виникла ідея міркувань в якості засобу для досягнення цілей своєї вийшло? Люди продемонстрували здатність до дуже розумний дії в досягненні цілей і тим самим сприяючи виживання породи і, для деяких, процвітання. Тим не менш, у той же час, вони бентежать себе, коли у них є свої міркування і процеси прийняття рішень випробування. Таким чином, ми опиняємося раціональне під одним кутом, і ірраціональних від іншого.

Термін «раціональне» можуть бути використані для позначення двох принципово різні речі: Приватні Раціональність і громадської раціональності. Тим не менш, обидві цілі направлено. Труднощі зазвичай виникають, коли ці два значення замовчуються або змішувати.

Особисті Раціональність: Прийняття рішення таким чином, що, як правило, надійні та ефективні для досягнення особистих цілей своїх ефективно. Така раціональність, є "Мета основі раціональності. Це означає, що кінці завжди раціоналізації засобів. Це версія раціональності Макіавеллі, де люди повинні подолати свої соціальні ідеї навчання і традиційних шукати свій власний шлях прийняття рішень. Можливо, ви пам'ятаєте назви пісень: "I Gotta Be Me" або "I Did It My Way".

Раціональні люди приймають рішення, які найкраще для них. Це може бути з точки зору або психологічне задоволення чи матеріальної вигоди. Якщо людина виконує всі кроки в процесі прийняття рішень і приходять дозвіл етапі оцінки альтернатив і прогнозуванні результатів, ця людина вважається раціональним, якщо він / вона діє на кращу дію обраного процесу. Процес внутрішньої поведінки балансування в нашому раціональному стратегічне мислення зображений на наступній діаграмі:



Громадський Рациональність: Прийняття рішення санкціонований закон, який вимагає доказів. Така рациональність "процесно-орієнтованою рациональності", яке означає, що кошти повинні виправдовувати мети. В області відповідного закону, він повинен бути відповідальним і виправданим рішенням.

На жаль, Є інші ізольовані типи рациональності, такі, як "доказ від принципу задоволення» на протизагу «доказ від протизного принципі». Однак нездатність провести відмінність між цими двома різними типами рациональності може привести до порожньої або вводить в оману судження про людську рациональності.

Ось питання до вас: дебати про аборти належить до якої з цих двох категорій рациональності? Аборт "умисне вбивство рішення". Або, як феміністська прорідних заявив, що "не покласти ваші права в моєму тілі." Це важке рішення, щоб зробити.

Глобальна соціальна Рішення: В умовах зростаючої глобалізації світу, це неминуче, що багато соціальних проблем, які досі розглядається як національний характер візьме глобальний характер. Глобальні соціальні проблеми є ті, які не можуть бути обмежені в межах національних кордонів і які потребують національному, так і міжнародну увагу, якщо вони повинні бути пом'якшені. Забруднення атмосфери є яскравим прикладом цього процесу. Глобальні соціальні рішення повинен починатися з розуміння заперечується концепція глобалізації та вивчення глобальної соціальної політики з метою найбільш важливих глобальних соціальних проблем: деградація навколишнього середовища, Міжнародний бідності, злочинності, СНІДу, наркотиків, насильства в сім'ї, расизму та міграції.

Знання та інформація різні: Думаючи про них, як аналогічні або спотворює синонімом всієї концепції управління нематеріальними активами. Коли ми говоримо, ні писати, ми користуємося мовою для вираження деяких наших тактика знання в спробі передати її іншим, це називається **інформації**. Знання та інформація часто плутають один з одним. В індустрії інформаційних технологій, вони використовуються як синоніми. Таким чином, слово інформація, як правило, пов'язані як з фактами і зв'язку фактів. Інформація в багатьох відносинах ідеальним для спілкування явного знання. Це швидко, незалежно від збудника, і безпечно. Всі ці три функції мають життєво важливе значення в епоху інформаційних технологій, тому що комп'ютер призначений для обробки інформації. Так принадно і, здається, здорового глузду для відправника або оратора до атрибутивної інформації з якийсь сенс. Біда в тому, хто знає більше, ніж вони усвідомлюють або можуть висловити словами. Наприклад, спробуйте пояснити словами, як управляти м'яч для гольфу або служити в тенісний м'яч. Ці поняття занадто складні, щоб повною мірою виразити в словах. Спроби зробити це часто смішними і майже завжди незрозуміло. Одержувач інформації - не відправник - надає їй сенс. Інформація, як така, не має сенсу. Інформація ідеально підходить для мовлення сформульовані знання, але ненадійно неефективно для передачі знань від людини до людини. Краще не писати, але говорити, коли ми хочемо передати знання.

Очевидно, така відмінність між знанням та інформацією має вирішальне значення при обговоренні сучасних проблем управління знаннями. Це цінно для подальшого розмежування різних видів знань і,

що більш важливо, щоб краще зрозуміти відповідні засоби передачі знань іншим.

Види знань: Одне з основних відмінностей є різниця між інформацією і знанням і друге, яке пов'язане відмінність між **явними** і **неявних** знань. Коли ми записуємо, що ми знаємо, ми робимо це знання явних у вигляді документів, графіки або інших конкретних засобів масової інформації, це перетворення знань до інформації. Будь-яка форма знання, які чітко не більше знань, але інформації. Добре використовувати, але, тим не менш важливо, використовує метафору айсберга, щоб показати зв'язок між явною і неявних знань. Мовчазна знання є знання, що входить у виробництві поведінки та / або конституції психічних станів, але зазвичай не доступні для свідомості і представлена зануреної частини айсберга. Та частина, яка піддається над водою явного знання. Краса цієї аналогії є те, що обидва викрито і занурені є частинами одного і того ж шматка льоду. Якщо все у вас немає прямого знання, ви не можете робити нічого. Мовчазна знання робить явним використовувати знання.

Три види інтелектуального капіталу, то ставляться до цієї моделі, з людським капіталом представлена зануреної частини айсберга і структурного капіталу тим, що знаходиться над водою. Управління структурних знань передбачає підвищення айсберга, що колись людський капітал тепер доступна для організації в явному вигляді. Очевидно, що підвищення айсберга не легке завдання, і аналогія представляється доцільним як маса неявних знань, які зберігаються народом в організації ніколи не вийдуть на поверхню. Щоб краще представляти частину знання представлені айсберга, який знаходиться трохи нижче поверхні води, я вважаю за краще, щоб додати Третє відмінність: неявні. Неявні знання знання, які можуть бути кодифіковані, але до цих пір не була прямою.

Ця модель потім дає ясність в три абсолютно різних підходів до управління інтелектуальним капіталом, і кожна з них додатково розглянуті в наступних розділах.

Явні знання: організація може найкраще вигоду піддаються явні знання шляхом надання технологій та бізнес-процеси, необхідні, щоб зробити це кодифікований зміст легко доступними для тих, хто її потребує в компанії та основних клієнтів і постачальників. Значна частина ресурсів і зусиль навколо управління знаннями включає в себе проектування, розробку та впровадження ефективних сховищ знань і системи управління документами, які організують і каталогів, забезпечуючи тим самим легкий і швидкий доступ до величезна кількість відвертих матеріалів (папір листування, електронні пошта, специфікації, процедури, патенти, навчання, презентації, керівництва, технічні описи і т.д.), які можуть бути згенеровані компанії. На жаль, багато з існуючих підходів до управління цими активами явного знання нагадують, як більшість з нас організувати наші горищах. Ця проблема кабінки бути описують використання метафори невеликі книги, магазин, де книги розподіляються по кімнаті в картонні коробки, в яких спочатку прибутку. Процес для виявлення того, що ми шукаємо передбачає перебір кожен з коробки, оскільки не була зроблена спроба організувати вміст у будь-якому значущим чином.

Неявні знання: Припустимо, є адекватні системи для обробки явного знання організації, другий підхід до управління передбачає захоплення неявним знанням, записуючи його в структурованому вигляді і, таким чином перетворюючи його в інформацію. Це може включати простий документації основних бізнес-процесів, процедур, а також найвідоміші методи у вигляді документа, але також може бути колекція відеозаписів від ключових клієнтів або управління презентацій і конференц-адрес. Розвитку більшості форм навчання та освітніх програм включає в себе процес перекладу цінні експертні знання в інформацію. Результати можуть бути у вигляді класної кімнати, комп'ютерний, або он-лайн навчання, або довідкові матеріали використанням потокового аудіо, відео, або поєднання різних засобів масової інформації.

Мовчазна знань: За визначенням, неявні знання не можуть бути кодифіковані і залишається з людиною, який розвинув її допомогою поєднання формального навчання і досвіду. Засоби для управління такого роду знання не дуже відрізняються від тих, для управління людськими ресурсами в цілому. Конкурентні процеси повинні бути призначені для ефективного відбору знають наймає, а також розвиток всіх співробітників, а також ефективної компенсації та пільги програми зберегти талановиті і знаючі люди, від яких залежить організація для інновацій і прийняття рішень. Конкретні увага повинна бути приділена наставництва і учнівства можливості, які є найбільш ефективним

засобом для передачі неявних знань. Крім того, норми і культуру організації повинен бути сформований і створений для підтримки та заохочення обміну знаннями і важливість інновацій та прийняття ризику.

Знання та культуру навчання: явні культура може бути зрозуміла і на одному рівні керованих фізичних артефактів або документально місія, бачення, цінності, операційної філософії, і політики організації, які знаходяться над поверхнею води. Мається на увазі культура просто актуальною культури з досвіду людей в організації і може бути зроблено явним за допомогою спостережень з дій, дотримуються цінностей, установок і рішень, які люди роблять. Тим не менш, в корені, і найбільш важко викрити, є неявних знань, базові припущення, або ментальні моделі відбулася людьми, які призводять до їх відчував значення і в кінцевому рахунку спостережуваного поведінки.

П'ять елементів складають основу навчання повідомлення, щоб зробити його переконливим у залученні пристрасті людей. До них відносяться: позитивне бачення майбутнього; надихаючі основні цінності, включаючи залучення і стиль керівництва; емоційного інтелекту, а також керівництво мужність.

Оцінка мотивації Потенціал Вакансії: Будь-яка робота може бути спроектовані, або оцінені і перероблені, щоб бути більш переконливими. Тобто, будь-яка робота може бути за своєю природою мотивації для співробітника для виконання. Це все залежить від цілісного взаємодії. Тільки робочі місця, які беруть участь руки, розум, серце і дух співробітників дійсно цілісне привабливим, і, отже, за своєю суттю мотивації для співробітників. І кожен з цих рівнів залучення співробітників не дає рівні мотиваційний ефект. Можна стверджувати, що тільки за умови участі серце і дух співробітників робить організація коли-небудь доступ половини мотивація працівника, це фарби протверезна картина для більшості лідерів, особливо коли вони точно визнаємо, що більшість робочих місць продовжує бути спроектований і укомплектований тільки руки і розум участі, і занадто часто тільки участі рук, як дизайн факторів, які навмисно розглядається.

Призначаючи subscores від одного до десяти, щоб кожний з чотирьох компонентів дизайну (руки, розум, серце, дух), а потім помножити ці subscores факторами присвоюється кожному дизайн компонента (сторони = 10 відсотків, розум = 40 відсотків, серцевих = 20 відсотків, і дух = 30 відсотків), і загальна оцінка рівня взаємодії цілісного і пов'язаних з мотивацією співробітників надається конкретної роботи може бути визначена. Таким чином, формула для визначення Оцінка цілісних бойових дій (ES), пов'язані з роботою виглядає наступним чином:

$$ES = 0.1\text{HandsScore} + 0.4\text{MindScore} + 0.2\text{HeartScore} + 0.3\text{SpiritScore},$$

Діапазон ES є мінімально можливим ES в 1 і вища істота 10.

Подальші Читання:

Додуелл П., *чудовий новий розум: Замислений Дослідження про природу і значення психічного життя*, Oxford University Press, 2000.

Французька С., *Теорія Рішення: Введення в математиці раціональності*, Холстед Пресс, 1986.

Фодор Ж., *розум не працює таким чином: сфера і межі обчислювальних психології*, MIT Press, 2000.

Він виступає проти думки, що психічні процеси значною мірою обчислень, що архітектура пізнання масово модульний, і що пояснення нашої вродженої психічної структури в основному дарвінівської (ці погляди обговорюються в Пінкера як працює розум книги).

Manktelow К., *мислення і мислення*, психологія Press, Великобританія, 1999 рік.

Пінкер С., *як працює розум*, В. В. Нортон і компанія, 1999 рік.

Рапопорт А., *теорії прийняття рішень та вирішення Поведінка: Нормативно-описові підходи*, Kluwer Academic Publishers, 1989.

Urmeyer А., *життєвих позицій і поведінкових рішень*, Springer-Verlag, 1989.

Райт Г. (ред.), *поведінкові процеси прийняття рішень*, Пленум Пресс, 1985.

Розуміння людини в історичному контексті

У цьому розділі ми зацікавлені в історичній точки зору розвитку знання, тобто, як ми дізналися нещодавно, в-моделювання знань:

Знання-Моделювання категорії і свої принципи

Фактичні знання:

Вона заснована на універсальних міркувань, що включає в себе перевірку гіпотез та математики, він вимагає інтелектуального мислення

Когнітивні знань:

Вона заснована на емпіричних фактів, яка включає ноу-хау, і об'єкт знання, необхідного навчання

Основні знання:

Вона заснована на гіпотезі, такі як метафізика, вона належить до області явищ

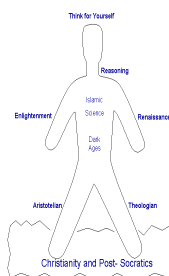
Суб'єктивні знань:

Вона заснована на вірі, вона належати області обмани

Моделювання процесу, тобто людське розуміння має славні традиції в Західній думки. У таблиці нижче представлені кілька гігантських модель-будівельники, з найдавніших часів, починаючи з аристотелівської якісні світогляд, яке домінувало в західній думки протягом більше двадцяти століть кількісний погляд на світ сьогодні.

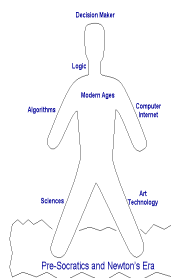
Аристотель		
Галілео	Декарт	Юм
Ньютон	Спіноза	Адам Сміт
Ейнштейн	Дарвін	Млин

Наступні людська фігура зображує історичний розвиток знань, починаючи з якісних до кількісних поглядів на світ. Праву ногу (ліва нога на малюнку) являє аристотелівської зору. Інша нога представляє богословську думку. Західні знань був початий ще Аристотелем. Аристотель вважав, Всі хочуть бути в стані спокою, якщо щось рухається вона. Питання: Хто перший крок? Відповідь Аристотеля було Бог. Богослови любив цю точку зору, щоб виправдати свої переконання. Середньовічна епоха ґрунтувалася на цих двох ногах: аристотелівської метафізики і християнської теології. Наприклад, Шекспір думки, тим, хто їде камені самі по собі є камені, нерухомих і непохитною.



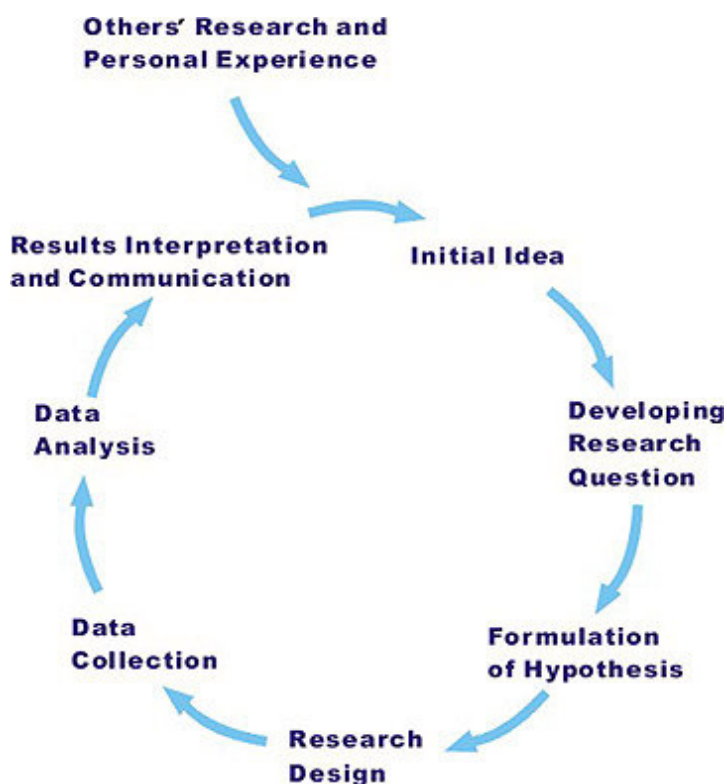
Натисніть на картинку, щоб збільшити його, а потім роздрукувати його.

Історичний розвиток знань: Попередньо Нового часу



Натисніть на картинку, щоб збільшити його, а потім роздрукувати його.
Історичний розвиток знань: Сучасний погляд

Ліва рука на малюнку представляє Відродження, а права рука представляє епоху Просвітництва. У мистецтві епохи Відродження та література процвітала. В епоху середньовіччя, люди тільки вірили у те, що влада сказала їм вірити. Під час Просвітництва, свобода думки дозволила людству мислити і питанню влади. Якщо у вас є питання, ви потрібні відповіді. Ший представляє логіки, необхідні для підтримки цієї думки. Глава представляє кількісні епохи. Кількісна епоха була розпочата Ньютона, який розробив метод scientific:



Ньютона знаходження перевернути догори дном аристотелівської зору. Наприклад Ньютон показав, що все, що хоче рухатися. Причина-то перебуває в стані спокою через опір. Наприклад, стіл лягає на підлогу.

Ньютон був дуже важливим, так як уявлення аристотелівської домінують людської думки у всіх областях протягом двадцяти століть. З Ньютона, аристотелівської зору зникла. З часів Ньютона не тільки всі речі у зовнішній природі, але найтонші таємниці життя і організації, і навіть інтелект і моральне істота, були асоційовані у мові математики і математичних інструментів моделювання процесів.

Традиційно, логіці і математиці були розглянуті випадки зразковою полів, в яких наші знання апріорі. Отже, питання про епістемологічний статус і онтологічних імпорту логічних і математичних істини продовжують повторюватися всієї інтелектуальної історії. Представляють інтерес: природа логіки і математики, природа логічних і математичних знань, відносини логіки до онтології, і питання про те, як наші уми здатні думати і пізнати логічні і математичні істини.

Наступний список містить короткий огляд моделювання подій в історичному контексті. Проходячи через ці терміни також допомагає вам поглянути на себе не як особистості, але як і людства:

Хронологія історичних подій Моделювання знань

Горгій (483-378 до н.е.): Він заявив, що знання не вийти і не можуть бути передані, якщо існував, через свою суб'єктивності.

Геракліт (535-475 до н.е.): стверджував, що мудрість не знання багатьох речей, ясно, знання тільки одне. Відмінне знання дається тільки богів, але прогрес в знаннях можливо для "людей".

Емпедокл (с.450 до н.е.): Він розрізняв світ, представлений на наші почуття і інтелектуального світу.

Антисфен (440-370 до н.е.): стверджував, що щастя галузі знання, які могли б навчати, і як тільки набула не може бути втрачена.

Евкліда (430-360 до н.е.): стверджував, що знання чесноти. Якщо знання чесноти, вона може бути тільки знання кінцевого істоти.

Протагор (485-415 до н.е.): стверджував, що знання є умовним, оскільки вона заснована на особистому досвіді. Геометричні-арифметичних моделювання розроблені.

Платон (427-322BC): Він був одним з учнів Сократа. Він стверджував, що знання може існувати на основі незмінного і невидимих форм або ідей. Об'єкти, які відчули недосконалі копії чистих форм. Справжні знання про ці формах може бути досягнуто тільки шляхом абстрактного мислення через філософію і математику. Платон заснував Академію в Афінах, перший університет. Аристотель був у числі його випускників.

Аристотель (384-322 до н.е.): Слідом Платона, але стверджував, що знання відбувається з чуттєвого досвіду. Знання можуть бути отримані безпосередньо або побічно вирахування використовуючи логіку. Аристотель заснував ліцей у Афінах, суперником школи в Академію. Архімеда і Евкліда є його випускниками.

Плотін (205-270): Гребля основні допущення може бути сформульована таким чином: (1) істина існує, і що саме таким чином світ існує в розумі чи інтелект, (2) розуміння світу, як він існує в інтелект знань; і (3) два види істини існує, контингент Правда, десять монет в кишені, і необхідні істини, що чотири плюс шість одно до десяти.

529: Закриття Академії в Афінах імператором Юстиніаном. Темні століття почалося.

Фома Аквінський (1224-1274): Слідом школи Платона і Аристотеля, і додав, релігійних переконань і віри.

Прибуття ісламських наук: Ісламський роботи вчених в галузі медицини, астрономії, хімії та математики був завезений в Європу в 13 столітті. Серед іншого, перський вчений аль-Хорезмі дав своє ім'я на те, що ми зараз називаємо *алгоритмом*, і слово *алгебра* походить від *аль-Джабер*, початок слово в назві однієї з його численних публікацій на арабській мові.

Смерть римських цифр: Широка адаптація системи числення ми називаємо арабськими цифрами в мистецтві, науці та бухгалтерського обліку в епоху Відродження. Введення нульової, як символ, а також номер був найбільш значним досягненням у розвитку системи числення, в якій розрахунки з великим числом стало можливим. Без поняття нуля, описової і розпорядчої моделювання процесів в торгівлі, астрономії, фізики, хімії та промисловості були б немислимі. Відсутність такої символ для нуля є одним із серйозних недоліків у римській системі числення. Крім того, римська система числення

важко використовувати в будь-яких арифметичних операцій. Римська цифра в основному використовується як прикраса, а не при виконанні будь-яких арифметичних операцій.

16-го століття: епоха Ренесансу почався у Флоренції і швидко поширився. Існували більше 300 держав у Європі, однак, державності країни почали, Франція була першою країною. Відродження попередньо Сократ погляд на світ. Коперник змодельовані, що Земля обертається навколо Сонця. Галілею довелося відректися від геліоцентричної моделі Всесвіту і поміщений під домашній арешт. Америка континенті було знайдено і займають європейські країни.

Бекон (1561-1626): Він піддав критиці аристотелівської логіки, марна для відкриття нових законів, а також сформульовані правила індуктивного виводу.

Декарт (1596-1650): Як і батько сучасної філософії, визначили раціоналізму, як система думки, що підкреслює роль розуму і апіорні принципи в отриманні знань. Крім того, він вірив в дуалізм розуму (мисляча субстанція) і тіла (розширений речовини). Декарт єдину алгебру та геометрію його аналітичної геометрії поняття. Римська цифра замінюється заснований-десять системи числення для спрощення арифметичних операцій.

Спіноза (1632-1677): називається метафізичним (тобто космологічна такі поняття, як речовина і спосіб, думки і розширення, причинності і паралелізму, і сутності та існування Він простягнув раціональності і дедуктивного міркування з діяльністю людини, в тому числі наші мотиви..

Ньютон (1642-1727): Першим, хто прикладної математики до вивчення природи. Аристотелівського світогляду було відхилено моделі Ньютона. Математичне моделювання ера почалася. Перше дослідження операцій (або) товариство було створено в 1948 році, що означає, що АБО була визнана професією в посібництві особам, які приймають рішення.

Локк (1632-1704): Виявлені емпіризму, як доктрина, яка стверджує, що всяке знання засноване на досвіді, особливо чуттєвих сприйнять, і на апостеріорної принципів. Локк вважав, що людське пізнання зовнішнього об'єкта завжди підлягає помилки почуттів, і прийшов до висновку, що ніхто не може бути абсолютно достовірним знанням про фізичний світ.

Берклі (1685-1753): Згоден з Локком, що знання приходить через ідеї, то є відчуття розуму, але він заперечував віру Локка, що можна провести відмінність між ідеями і предметами.

Юм (1711-1776): стверджував, що всі метафізичні речі, які не можуть бути безпосередньо сприймається не мають сенсу. Юм розділити всі знання на два види: відносини ідей, тобто знання, в області математики і логіки, яка є точним і визначеним, але не дає ніякої інформації про навколишній світ, і з питань факту, тобто знання, отримане від чуттєвих сприйнять. Крім того, він вважав, що навіть самі надійні закони науки не завжди залишаються в силі. Трактат Юма про людську природу введений логіки в емпіризм. Багатство Адама Сміта Націй був опублікований. Його ідеї лежать в основі як британська і американська економіка.

Кант (1724-1804): за умови компромісу між емпіризму і раціоналізму шляхом поєднання обох типів, і виділили три типи знань:

1. аналітичного апіорі,
2. синтетичні апостеріорні і
3. синтетичного апіорі.

Критика чистого розуму Канта початку великої епохи сучасних мислителів.

Гегель (1770-1831): він стверджував, як раціоналіст, що абсолютно певні знання про дійсність може бути отримана шляхом прирівнювання процесу мислення, природи та історії. Його абсолютного ідеалізму був заснований на діалектичному процесі теза, антитеза, синтез, як циклічний і безперервний процес.

1776: ідеї епохи Просвітництва посилили Американської революції. Людської істоти, нарешті, здобули право вирішувати за себе.

Конт (1798-1857): привів увагу на важливість соціології як галузі знання і розширені принципи позитивізму, про те, що емпіричні науки є єдиним адекватним джерелом знань.

Маркс (1818-1883): Розвинені філософії діалектичного матеріалізму, заснованого на логіці Гегеля.

Дарвін (1809-1882): теорія еволюції Дарвіна заснована на п'яти ключових спостережень і висновки з них.

- По-перше, види мають велике родючість. Вони роблять більше потомства, ніж може вирости до дорослого віку.
- По-друге, населення залишиться приблизно однакового розміру, з невеликими коливаннями.
- По-третє, харчові ресурси обмежені, але відносно постійного велику частину часу. З цих трьох спостережень можна зробити висновок, що в такому середовищі буде боротьба за виживання між людьми.
- По-четверте, що розмножуються статевим шляхом видів, як правило, не дві людини, є ідентичними. Зміна процвітає.
- Нарешті, велика частина цієї зміни є спадковою.

З цього можна зробити висновок: у світі стабільного населення, де кожна людина повинна боротися, щоб вижити, ті, з "кращою" характеристики будуть більше шансів вижити, і ті, бажані риси, будуть передані їх потомства. Ці характеристики вигідно, успадковуються наступним поколінням, стаючи домінуючим серед населення з плином часу.

Ніцше (1844-1900): песимістичний погляд на світ Шопенгауера було поширене. Пізніше цей нігілістичний погляд був кинутий виклик життю твердженням Ніцше і його ідеї аксесуара. Ніцше поклав також кінець метафізики, зробив висновок, що традиційна філософія і релігія є помилковими і шкідливими, і традиційні цінності втратили свою владу в житті людей. Таким чином, Є правила, ні до людського життя, немає абсолютних цінностей, і ніякої визначеності, на яку відповісти.

Бредлі (1846-1924): стверджували, що реальність була продукт розуму, а не об'єкт сприймається почуттями, як Гегель, нічого не зовсім реальним, крім Абсолюту, сукупність всього, що виходить за рамки протиріччя. Все інше, наприклад, релігія, наука, моральне повчання, і навіть здоровому глузду носить суперечливий характер.

Ройс (1855-1916): вірив у абсолютну істину і вважав, що людська думка і зовнішнім світом були об'єднані.

Пірс (1839-1914): Він розробив прагматизм, як теорія значення, зокрема, зміст поняття, що використовуються в науці. Єдиним розумним способом збільшення знань є формою психічного звички, які будуть перевіряти ідеї за допомогою спостереження та експерименти, що ведуть до еволюційному процесу для людства і суспільства, тобто вічне стан прогресу. Він вважав, що істина ідею або об'єкт може бути виміряна лише емпіричним дослідженням його корисність.

Дьюї (1859-1952): Він розробив прагматизм у всеосяжну систему мислення, який він назвав експериментальний натуралізм, або інструменталізму. Натуралізм стосується людського досвіду, інтелекту і соціальних спільнот, як і завжди розвиваються механізми, тому людських істот могло б вирішити соціальні проблеми, використовуючи свій досвід і інтелект, і через запит.

Гуссерль (1859-1938): Розвинені феноменологію як складний порядок, в якому один, як кажуть, вміти розрізняти між тим, як речі, здається, бути, і те, як хтось думає насправді.

Дюркгейм (1858-1917): Йому приписують спроби першого наукового підходу до соціальних явищ, карбування соціологічний термін соціальний факт для опису різних одиниць соціальної інформації, і

поділ праці в суспільстві.

Фрейд (1856-1939): Фрейд намагався пояснити, як працює несвідоме, припустивши, що вона має певну структуру. Він припустив, що несвідоме був розділений на три частини: Ід, Его і Суперего.

Ейнштейн (1879-1955): Ейнштейн моделюється відносності та розширеної моделі Ньютона. Сформульовані спеціальної теорії відносності і загальної теорії відносності, він також запропонував, що світло складається з дискретних квантових згустки енергії (пізніше названий фотонів).

Вітгенштейн (1889-1951): Розвинені логічний позитивізм, який стверджував, що тільки наукове знання існує перевіряються на досвіді. Він розглядав філософію як лінгвістичного аналізу і "мовні ігри", які ведуть його роботи Логіко-філософський (1921) стверджував, що мова, чи світ, складається з комплексу пропозицій, або в менш складні факти, прибувши в прості "картинки атомарних фактів або положень справ", відповідно. Коротше кажучи, мова як корисну для передачі чуттєвого досвіду і логіки / математики, а все інше не має сенсу

Хайдеггер (1889-1976): У своїй "Основні Письма, як сучасна наука, метафізика і математика" Хайдеггер заявив, що "... тепер ми повинні показати, в якому сенсі основи сучасної математичної науки про природу і походження критика чистий розум по суті математичні. З цим наміром ми постараємося встановити вперед важливим кроком сучасної науки у своїх головних рисах. Це стане ясно, що математичні складається і як його таким чином розкривається його сутність, а й закріплюється в певних напрямі". Хайдеггер викладав філософію математики в університеті Фрайбурга в Брайсгау.

Остін (1911-1960): Розвинені мовного акта теорії, в якій мова висловлювання, можливо, не описують реальність, і може мати вплив на реальність.

Ролс (1921 - 2002): усунення знання особистісних характеристик виключає можливість зміщення і, отже, забезпечує вид неупередженості або безкорисливості.

Фуко (1926-1984): Знання-сила: влада робить знання (а не просто, заохочуючи його, тому що він служить влади або, застосовуючи його, бо це корисно), що влада і знання безпосередньо припускають один одного, що немає такої сили, відносини без корелятивних конституція галузі знань.

Хабермас (1929 -): Знання може бути витлумачено як наука про людину, яка з'являється за категоріями знань для управління. На рівні самосвідомості соціальних суб'єктів, знання, що робить можливим контроль над природними процесами перетворюється в знання, яке робить можливим контроль суспільного процесу життя.

Дерріда: (1930-2004): Його анти-метафізика позиція не є унікальною, але впливає з його свідчень Хайдеггера, який в Буття і час, а пізніше роботи, представлені ясно аргумент проти монополії філософських створені аристотелівської онтологічної класифікації.

Рорті (1931 -): Він акцент на те, що ідея знання як уявлення (моделі), як психічне дзеркальне свідомість зовнішнього світу. Тим не менш, він бачить, знання як щось само собою розмову і суспільної практики, а не як спробу дзеркало природи.

Нозік (1938-2002): Його розвиток екстерналістського теорії пізнання і його "найближчого продовжувачем" рахунок особистісної ідентичності була особливо впливова.

Симон (1916-2001): він показав, що процес прийняття рішень перебуває далеко від "розумної людини".

Рішення може бути ні особистої, ні суспільного, а й необхідні же процес прийняття рішень. Области прийняття рішень зростає, оскільки вимірювальний інструмент і процес, щоб допомогти людям приймати правильні рішення. Однак Є багато інструментів, які або не правильно інтегрувати, або просто не вистачає аналізу, що показують, як емоції допомагають або заважають прийняттю рішень та

ролі творчого і критичного мислення разом з розробкою, які цінності є предметом спору у прийнятті рішень.

Головне питання полягає в тому, як процес прийняття рішень повинен здійснюватися адекватно? Відповідь усвідомлення того факту, що прийняття рішень є основою людського буття і вимагає міждисциплінарного підходу. Наприклад, роль і основні емоцій судження через переоцінку всіх цінностей. Розуміння цього дозволяє нам зрозуміти як раціоналіст думка, що емоції є перешкодою, і окремі поняття, що емоції є основними міркуваннями. Процес прийняття рішень включає в себе розпакування емоції, щоб побачити, що вони можуть надійно розповісти про ситуацію, наші цінності, і можливі варіанти, і як вони можуть мотивувати нас. Тим не менш, критичне мислення має бути, що вживаються в процесі ухвалення рішень, щоб ми адекватно зрозуміти ситуацію і оцінити потенційні цінності і творчі можливості. Рушійною силою прийняття рішення цінностей, які ми хочемо реалізувати з нашим рішенням.

Треба вивчити навички та знання, необхідні для полегшення процесу прийняття рішень. Є чотири категорії ідеї і методи, які ми навчилися мати ключове значення для прийняття рішень

Ідеї Арістотеля про практичних знань: У Нікомахова етика, Аристотель проводить відмінність на два види знань, який має величезне значення для практичного вирішення і консультанта, що приймає рішення. За теоретичні знання, які він означає знання про речі, які не змінюються, що, в етиці засобами загальних, універсальних речей, ми можемо сказати про те, що дійсно правильним і неправильним, і те, що живе добре, і життя погано. Для Арістотеля, моральної чеснотою є стан характеру, в яких ми схильні відчувати себе речі відповідно до коштів, тобто, відчувати їх у правильному напрямку, з потрібною людиною в потрібний час, за правильним причин. Тим не менш, теоретичні знання по собі не досить, щоб привести процвітаюче життя людини. Нам також потрібні практичні знання, які для Арістотеля означає, знаючи правильно робити в конкретних обставинах через розуміння обставина справедливо, знаючи, що має значення, і ефективним засобом кінця довести міркування про те, що має значення. Можна знати право, що потрібно зробити в цілому, і те, що потрібно, так як теоретичні знання, але це мало користі, якщо не вдається застосовувати ці знання на цю ситуацію. Таким чином, розвиток ідеї Арістотеля, консультант рішення і приймати рішення необхідно як теоретичні знання і практичні знання. Ці умови можуть бути зрозумілі як ряд етапів у процесі прийняття рішень:

Розуміння ситуації і прийняття рішення: рішення-мейкер повинен розуміти рішення, з якими стикаються, і ситуація знаходиться в, так само точно, неупереджено та в повному обсязі, як це розумно.

Розуміння того, що питання: прийняття рішень повинен розуміти, що насправді його / її кінцева мета. Які цінності знаходяться під загрозою? Аристотель підкреслив, лучник, швидше за все, потрапили в ціль, якщо вони знають, що це прагнемо. Важливі значення цільових, так що без розуміння того, що питання, що приймає рішення не знає, що вони прагнуть, і не критерій, на якому прийняти рішення.

Пошук варіантів: Навіть якщо приймає рішення розуміє ситуацію і оцінити те, що питання, вони все ще мають бути інформовані про можливі варіанти. Якщо вони помилково думають, що вони обмежені два варіанти, коли третій варіант, не думав, і фактично буде виконувати більше того, що питання, то вони б не зробили, як мудре рішення, рішення, як могли б.

Вибір найкращого варіанта: Кожен варіант має бути оцінений в логічному порядку, вибираючи цей варіант, що з урахуванням правильного розуміння ситуації, задовольняє якомога більше з того, що має значення. Якщо у нас немає критичної сили для оцінки цих параметрів, то ми все одно не в змозі приймати правильні рішення.

Реалізація рішення: Нарешті, приймає рішення готується до реалізації рішення, озброєний резервний план та наступні заходи, щоб перевірити реалізацію. Після того, що приймає рішення зробило вибір кращий варіант, вони повинні зробити остаточну перевірку, і вирішити, як здійснювати і контролювати його.

Ми будемо тепер дослідити, в свою чергу, яким чином емоції, творчого та критичного мислення та

етики можуть бути використані, щоб допомогти мудрим прийняття рішень.

Спіноза на емоції: Розпакування емоційне ядро рішення, ми віримо, і проілюструю нижче, життєво важливе значення. Існують різні філософи ми знайшли, щоб бути найбільш корисними, допомагаючи справа нас до мудрих прийняття рішень.

Спіноза в тому, що емоції містять власну логіку, а їх власний розум, стверджуючи, що емоції дуже схожі на сенс, який допомагає нам виявити значення. Емоції, хоча вони мають свою логіку, не завжди надійні. Справді, вони не тільки часто мотивовані наші потреби, а й спотворює нашу картину світу. Враховуючи пізнавального змісту емоцій ми бачимо, що емоційні ноу-хау полягає у створенні звукової судження про значення події, і відповідна реакція на нього. Що стосується прийняття рішень ми не повинні ігнорувати емоції - ще ми ризикуємо втратити як їх інформаційна цінність і дають їм можливість спотворити наше уявлення про ситуацію, проблема, що питання, наші можливості та наші можливості по виконанню рішення. Прийняття рішень консультант може допомогти різними способами, як в роботі з конкретним рішенням, з якими стикаються просить осіб, які приймають рішення про свої емоції. Що вони відчувають - це гнів, занепокоєння, хвилювання, або бути розчавленими? Далі, ми повинні поставити під сумнів їх, що цю емоцію о. Якщо вони зляться, що цей гнів спрямований, якщо вони відчувають перевантажені, що про проблему здається переважною, щоб їх, якщо вони раді, що про рішення збуджує їх. По-третє, ми повинні запитати - і ось найбільше майстерність і тактику необхідно - будь то, поміркуювавши, ця емоція є доцільним.

Критичного і творчого мислення Ніцше: Творче мислення покоління думки, ідеї, рішення і дії, часто з новими й несподіваними способами. Таке мислення корисно на різних стадіях процесу прийняття рішень.

Як ситуація оформлена може бути вкрай важливо для визначення того, як приймає рішення триває. Переоцінка всіх цінностей є фраза Ніцше для творчого мислення, яке включає в себе «зразок перемикання в структурування системи», як спосіб отримати мульти-перспективи на розумінні проблеми, з якими стикаються. Що необхідно, так це подолати, а не страждання. Критичне мислення являє собою процес, метою якого є думати за себе, щоб приймати обгрунтовані рішення про те, що вірити і що робити. Роль консультанта рішення не тільки, щоб допомогти особам, які приймають рішення думати вміло, але і піклуватися про те, як їх мислення використовується. Критичне мислення повинне бути використані в усьому процесі прийняття рішень, в отриманні чіткого розуміння ситуації, в оцінці цінностей, щодо оцінки варіантів і в проведенні моніторингу і вибрали варіант.

Етика добра і зла: При прийнятті рішень, які несуть в основному характер пруденційних, ми можемо спиратися на ідеї мислителів, як Нозік про стани розуму і держав світу. При розгляді етичних аспектів рішення, ми можемо додатково вчитися у Юма та інших утилітарних про врахування інтересів інших сторін, deontologists про їхні права і наші відповідні обов'язки, і Канта про те, що повинно статися, незалежно від того, роль, яку ми у прийнятті рішення.

Нозік припускає, що наш висновок не впливає, що стану свідомості не мають значення, але що держави світу матерії, а також стану розуму. Загалом, люди думають, що їхній досвід питання, але що також важливо, так це ставлення своїм досвідом до дійсності, і те, що відбувається у світі за межами їхнього досвіду.

Ці ідеї мають безпосереднє відношення до прийняття рішень консультантом, коли вони допомагають, що приймає рішення, щоб думати про те, що питання в конкретній ситуації. Приймає рішення, як правило, запитав перший список речей, які, здається, справа в ситуації. Утилітарний "ідеї про наслідки та іншими сторонами, є корисними, наприклад, коли консультант питає, хто приймає рішення, список інших партій залежить від їхнього рішення, і які їхні інтереси. У той час як утилітарний попередити нас інтересів інших осіб, Канта нагадують нам, що, незалежно від наслідків, їх може бути кілька прав, що інші люди в цій ситуації, і відповідні цим права, обов'язки на нашій частині

Вище декількох перспективи забезпечити багатий асортимент майстерності як для консультанта і приймає рішення. Тож важливо, що рішення консультант вибирає, який з цих здаються актуальними, і

пропонує кожному попередньо якось клієнт може хотіти розглянути, а не догматично наполягати на точці зору. З іншого боку, консультант не повинен приймати відповіді як остаточний, інструменти критичного мислення особливо корисні способи перевірки того, що клієнт розглядає довгострокові наслідки та іншими сторонами.

Введення [нуля](#) в десятковій системі було найзначнішим досягненням у розвитку системи числення, в якій розрахунки з великим числом стало можливим. Без поняття нульовий процес моделювання в області астрономії, фізики і хімії були б немислимі. Відсутність такої символ є одним із серйозних недоліків у римській системі числення, крім того, що важко використовувати в будь-яких арифметичних операцій, таких як множення.

Вищенаведена таблиця вказує терміни основних історичних подіях, що мають відношення до розробки процесу моделювання, як ми його знаємо сьогодні. Таким чином, кількісний процес моделювання наших знань має коротку історію близько 300 років. Таким чином, з історичної точки зору, [наше управління знаннями є ще молодший](#), однак він росте дуже швидко і набагато сильніше. Кількісний підхід до обробки знаючи, поширюється практично у всіх областях, щоб зробити світ обчислюється і, отже, більш керованим.

Найбільш ефективна модель включає в себе динаміку особистості, які сильні в емоційних, фізичних і психічних принципів. Результати будуть **мікросвіту модель** для представлення реальності і **моделі межі об'єкта**, наприклад, для ведення переговорів для громадського порядку.

Подальші Читання:

Dijksterhuis E., *механізація картини світу: Піфагор, Ньютон*, Princeton University Press, 1986

Грім Р., *Теорія Ніцше знань*, Нью-Йорк, В. де Gruyter, 1977.

Хейлз С. і Р. Welshon, *перспективізм Ніцше*, Університет штату Іллінойс Пресс, 2000.

Кім Дж., *Розум у Фізичному Світі*, MIT Press, 2000. Обговорення та критично коментуючи проблему духу і тіла і психічного причинності.

Філіпс Г., *двох тисячоліть математики: від Архімеда до Гаусса*, Springer Verlag, 2000.

Pidd M. (ed.), *системи моделювання: теорія і практика*, М., 2004.

С. Сігал, Д. Хорн, *Human Dynamics: нова основа для розуміння людей і реалізації потенціалу в наших організаціях*, Regasus Communications, 1997.

Тагард П. *Узгодженість у думках і діях*, MIT Press, 2001.

Траубе Дж., Про реальність і моделі, в *межі і бар'єри: На Межі наукового знання*, Дж. Каста і А.

Karlqvist, (ред.), Addison-Wesley, 1996, 238-251.

Генеральний Подальші Читання

Карр Н., *це має значення? Інформаційні технології та корозія конкурентну перевагу*, Harvard Business School Publishing, 2004. Інформаційні технології (ІТ) надає краю необхідно для успіху в бізнесі. Вона була перетворена з джерела перевагу в стандартизовану продукцію "витрати на ведення бізнесу", може мати серйозні наслідки для управління бізнесом по відношенню до вартості контролю та управління ризиками на інновації та інвестиції.

Chakravorti Б., *повільні темпи швидкої зміни: Приведення інновації на ринок в світі Інтернету*, Видавець Harvard Business School Publishing, 2003. Інновації зустріч з ринку призводить до гри обох високого ризику і високих ставок. Часто його результат суперечить здоровому глузду: Superior нових продуктів флопе, навряд чи ідеї стають швидкі хіти, і - незважаючи на стрімкий технологічний прогрес та інтенсивний взаємозв'язок - зміна відбувається в темпі равлики. Що насправді відбувається під час цієї зустрічі? Як ви можете збільшити ваші власні шанси на цю складну настільну гру? У повільному темпі швидких змін, книги пілінг тому багато чинників, які управляють проникнення інновацій в у взаємозалежних ринків.

Дорнер Д. *Логіка невдачі*, Perseus Publishing, 1997. Вона забезпечує компас для інтелектуального

планування і прийняття рішень, які можуть загострити кваліфікації керівників і політиків у всьому світі.

Джонс М., *Інструментарій мислителя: Чотирнадцять потужних методів для вирішення завдань*, Crown Publishing Group, 1997 рік.

Джонсон С., *"Так" або "ні": Керівництво до кращих рішень*, HarperCollins Publishers, 1993.

Клейн Г., *Джерела харчування: як люди приймають рішення*, Оpubліковано MIT Press, 1999.

Nalebuff Б., І. Айрес, *чому ні? Як використовувати кожен день винахідливість для вирішення проблем великих і малих*, Harvard Business School Publishing, 2003.

Шварц Р., *кваліфіковані Ведучий: великий ресурс, консультантів, координаторів, менеджерів, інструкторів та тренерів*, М., Джон & Sons, 2002. Книга являє собою класичний працю консультантів, помічників, менеджерів, керівників, інструкторів та тренерів - хто чия роль полягає в керівництві групи до реалізації своїх творчих і рішення проблем потенціал. Він містить перевірені методи для початку наради з правої ноги і закінчуючи їх позитивно і рішуче, такі як основні правила групової взаємодії, обробку емоцій, коли вони виникають у групі і пропонує діагностичний підхід для виявлення і вирішення проблем, які можуть підірвати групу процесів.

Тихі Т. і Е. Коен, *лідерство Двигун: Як Перемога компанії будують лідерів на всіх рівнях*, HarperCollins Publishers, 2002. Чому деякі компанії постійно вигравати на ринку, в той час як інші борються від кризи до кризи? Відповідь може бути, що перемога компанії мають системи для створення динамічних лідерів на всіх рівнях. Технології, продукти та економіки постійно змінюються. Щоб вирватися вперед і випереджати, компаніям необхідно рухливий, гнучкий, інноваційних лідерів, які можуть прогнозувати зміни і розвертатися на місці з урахуванням нових реалій.

Трейси Б., *є те, що жаба! 21 відмінних способів зупинити відкладати і зробити більше за менший час*, Berrett-Koehler Publishers, 2001. "Жаби" є метафорою для найскладніших завдань свій день, який ви, швидше за все, відкладати далі, але й той, який може мати найбільший позитивний вплив на ваше життя, якщо ви виконаєте це успішно.

Уоткінс М., *перші 90 днів: Критичне стратегії успіху для нових лідерів на всіх рівнях*, Harvard Business School Publishing, 2003. У ньому викладені перевірені стратегії, які дозволять значно скоротити час, необхідний для досягнення будь Уоткінс називає "точка беззбитковості": точка, в якій ваша організація має потребу в вас стільки, скільки вам потрібно роботу.

Вибір:

| [Асоціація інженерних споруд \(AFE\)](#) | [BUBL Каталог](#) | [Бізнес майори](#) | [Decision Sciences Інститут](#) | [Освіта Всесвітня](#) | [МФОП](#) | [MathForum](#) | [Merlot](#) | [ПОТРЕБИ](#) | [або ресурси](#) | [Penn State U.](#) | [Portuguesa de Investigação Operacional](#) | [Виробництво та оперативного управління Товариства](#) |

Каталог пошукові системи

| [Шотландський Подальшу освіту](#) | [Громадські науки](#) | [звіт скаута для бізнесу та економіки](#) | [Віртуальне навчання Ресурсний центр](#) | [Віртуальна бібліотека](#) | [VLR: Економіка](#) |

Copyright Заява: сумлінного використання, відповідно з 1996 [Ярмарок Керівництво для освітніх мультимедіа](#), з матеріалів, представлених на цьому сайті, дозволяється в некомерційних і класних цілях.

Цей сайт може бути дзеркальним недоторканими (у тому числі таких повідомлень), на якому сервері з відкритим доступом. Всі файли доступні в <http://www.mirrorservice.org/sites/home.ubalt.edu/ntsbarsh/Business-stat> для дзеркалювання.

Будь ласка, [по електронній пошті](#) мені свої коментарі, пропозиції та проблеми. Дякуємо.

[Професор Хоссейн Аршам](#)

Page updated 1/09/2011 , source: <http://home.ubalt.edu/ntsbarsh/opre640/partxiii.htm>

[← previous](#) [index](#) [next →](#)