

Original:<http://home.ubalt.edu/ntsbarsh/opre640/partXIII.htm>

Принятие решений о лидерстве

Решения лежат в основе успеха лидера, и иногда возникают критические моменты, когда они могут быть трудными, запутанными и нервными. Однако самые смелые решения являются самыми безопасными. Этот источник дает полезные и практические рекомендации для принятия эффективных и эффективных решений как в общественной, так и в частной жизни. Ничто не преуспееет лучше, чем другой сладкий успех.

[Профессор Хосейн Аршам](#)

Чтобы найти сайт , попробуйте **E**dit | **F**ind на странице [Ctrl + f]. Введите слово или фразу в диалоговом окне, например « решение» или « значение» . Если первое появление слова / фразы не является тем, что вы ищете, попробуйте **F**ind Next .

МЕНЮ

1. [Введение и резюме](#)
2. [Как люди избегают принятия серьезных решений](#)
3. [Когда не следует принимать серьезные решения](#)
4. [Как принимать хорошие решения](#)
5. [Решения о личной жизни](#)
6. [Проблема определения ценностей и ранжирования среди ценностей](#)
7. [Разумные решения и экономика стратегического мышления](#)
8. [Что такое человек? Человек не имеет природы, но имеет историю](#)
9. [Как работает разум: от принятия решения к действию](#)
10. [Как различать слухи, убеждения, мнения и факты](#)
11. [Лидерство против обязанностей и стилей менеджера](#)
12. [Когнитивное принятие решений](#)
13. [Поведенческие решения](#)
14. [Этика и принятие решений](#)
15. [Лидерство в разнообразных и многокультурных условиях](#)
16. [Человеческая сторона принятия решений](#)
17. [Личные и общественные взгляды на рациональность](#)
18. [Человеческое понимание в историческом контексте](#)
19. [Общие дальнейшие чтения](#)
20. [Appendex: коллекция ключевых слов и фраз](#)

Сопутствующие сайты:

- [Успешная наука](#)
- [Линейное программирование \(LP\) и стратегия поиска цели](#)
- [Линейные оптимизационные решения для загрузки](#)
- [Алгоритмы произвольного LP-решения с искусственной переменной](#)
- [Целая оптимизация и сетевые модели](#)

- [Инструменты для валидации модели LP](#)
- [Классический метод симплексов](#)
- [Игры с нулевой суммой с приложениями](#)
- [Концепции и методы обучения с помощью компьютера](#)
- [Линейная алгебра и LP-соединения](#)
- [От линейной до нелинейной оптимизации с бизнес-приложениями](#)
- [Область чувствительности для моделей LP](#)
- [Нулевые саги в четырех измерениях](#)
- [Вероятностное моделирование](#)
- [Моделирование систем](#)
- [Ключевые слова и фразы](#)
- [Сборник учебных материалов JavaScript E-labs](#)
- [Решения Научные ресурсы](#)
- [Сборник обзоров веб-сайтов](#)

Введение и резюме

«Где-то по линии развития мы обнаруживаем, кем мы на самом деле являемся, а затем мы принимаем наше реальное решение, за которое мы несем ответственность. Сделайте это решение прежде всего для себя, потому что вы никогда не сможете жить в чьей-либо жизни».

- *Элеонора Рузвельт*

Просвещение - это выход человека из его собственной незрелости. Незрелость - это неспособность использовать свое понимание без руководства от другого. Эта незрелость основана на себе, когда ее причина заключается не в отсутствии понимания, а в отсутствии решимости и мужества использовать ее без руководства от другого. Имейте мужество, чтобы использовать свое понимание! Просвещение означает полную ответственность за вашу жизнь.

Декларация независимости в американской революции содержит красоту и убедительность преамбулы, возвращаясь к отдаленной древности и надвигающейся на неопределенное будущее, подняли сердца миллионов людей и будут продолжать делать. Эти слова более взрывоопасны и революционны, чем что-либо, написанное когда-либо, это постоянное вдохновение для всех угнетенных людей во всем мире.

Общий эффект культуры и промышленности является одним из антипросветлений, который является прогрессивным техническим господством природы, становится массовым обманом и превращается в средство для скопления сознания. Это препятствует **развитию автономных, независимых лиц, которые судят и сами сознательно решаются** .

Вы можете принять решение в определенных пределах: свободный человек - тот, кто знает и признает его / ее возможный регион, например, установленный его обществом. Раб не знает о таких ограничениях. Свободный человек разумно осознавать то, что находится под

его контролем, а что нет, и имеет возможность принять первое и расширить второе. Возможно, вы слышали, что «если есть воля, тогда должен быть способ». На самом деле совет должен быть в обратном порядке, т. Е. «Если есть способ, тогда может быть воля». Это правильно, потому что допустимый регион может быть пустым, и можно было бы игнорировать одно или несколько ограничений, а затем быть в большой беде, например, желать возможности за пределами своих возможностей.

Нереалистические ожидания свободы и прав на принятие собственных решений уничтожат человека, если не будет признано, что эти идеалы являются привилегиями, а не потребностями, и поэтому они сопровождаются обязанностями.

У страха нет привычки говорить правду; Когда ожидается искренняя искренность, должна быть разрешена полная свобода. И кто-нибудь, кто может рассердиться, услышав правду, должен задаться вопросом, почему он этого не слышит. Например, когда я спросил бизнес-менеджера, что сделало его организацию одним из лучших в его отрасли, он указал на своего ИТ-директора и сказал: «Джо - миллионер, он может уйти в любой момент. Он говорит, что он считает правильным!»

Разум - это то, что делает ваш мозг сознательно. Наши умы выполняют серию обработки информации, чтобы сформировать стратегии, необходимые для того, чтобы жить в нашей повседневной жизни. Этот процесс известен как принятие решений. Однако, помимо принятия решений, из-за многих видов неопределенностей мы также сталкиваемся с проблемой, называемой децидофобией, которая представляет собой страх принять неправильные решения в сочетании с нервным возбуждением. Более того, **страх суждения других** - верный путь к несчастью, который является состоянием ума.

Решения лежат в основе успеха, а иногда есть критические моменты, когда они могут быть трудными, запутанными и нервными. Этот сайт предоставляет помощь и рекомендации для принятия эффективных и эффективных решений, применяя хорошо структурированный подход и хорошо ориентированный процесс, известный как процесс моделирования или парадигмы. Слово парадигма происходит от греческого слова парадеигма, что означает «модель» или «образец». Модель представляет собой способ взглянуть на мир, общий набор предположений, которые позволяют нам понять или предсказать поведение. Модели оказывают сильное влияние на людей и на общество, потому что наш взгляд на мир определяется нашим набором предположений об этом. Другими словами, наше видение часто зависит от того, что мы верим в мир; Наши убеждения часто определяют информацию, которую мы «видим».

Принятие решений связано с вопросом, например: «Быть или не быть?», Т. Е. Быть тем, кем вы хотите быть или не быть? Это **решение**. Человечество всегда жило в тени страхов. Однако почти ничего не было известно о страхе, пока Фрейд не начал изучать необычные фобии. Чуть позже некоторые психологи предложили, чтобы один страх был общим для всего человечества: страх смерти.

Решения, решения и другие решения! Страх принятия серьезных решений - это новый вид страха, называемый **децидофобией**, провозглашенный Вальтером Кауфманом в Принстонском университете в 1973 году. **Страх принятия неправильных решений** хорошо известен любому ответственному менеджеру. Как сказала Элеонора Рузвельт: «Вы

получаете силу, мужество и уверенность в каждом опыте, в котором вы действительно перестаете смотреть в лицо страху». Везде, где вы видите успешный бизнес, кто-то однажды принял мужественное решение. В истории человечества еще никогда не было человека, который вел жизнь, чье имя заслуживает внимания. **Трудность в жизни - это выбор.**

Латинское слово Decido имеет два значения. Это может означать, что нужно решить, а также упасть. Следовательно, растения называются листовыми, если их листья падают осенью. Слово падение началось как «падение листьев» осенью в 15 веке. Выражение «окунуться» указывает на актуальность обоих значений. Неправильное решение порождает страх падения.

За последние 70 лет был разработан эффективный и проверенный процесс принятия решений и известен как наука о научном исследовании / науке о науке / науке о науке / успехе (OR / MS / DS / SS). В серьезных решениях, которые формируют будущее вашего бизнеса, свобода становится ощутимой; Серьезные решения - это объекты крайнего страха. Серьезные бизнес-решения, которые в конечном итоге формируют, направляют и направляют наше будущее, крайне опасны для бизнес-менеджеров. Эти решения включают нормы, стандарты, а также сравнение и выбор целей. Изучение структурированного, хорошо ориентированного подхода к процессу принятия решений снижает децидофобию. Жемчужиной [прикладной науки управления](#) является то, что она превращает старую поговорку, что «бизнес-менеджеры рождаются, а не превращаются» в миф. Если можно освоить приложения для управления наукой, тогда никакая проблема не слишком велика, и любое решение слишком подавляющее. Целью экспертов в области управления наукой является уничтожение децидофобии.

Первым необходимым для **успеха науки** является способность применять ваши физические и умственные энергии к одной проблеме / возможности решения без необходимости, не уставая. Просто **беспокоиться о принятии серьезных решений** - это как сидеть на качалке - это дает вам что-то делать, но не достает вас никуда. Поэтому беспокоиться о принятии решения - пустая трата времени. **Решение - это то, что вы можете изменить.** Все остальное - это факт жизни. Первый принцип принятия хорошего решения заключается в том, что вы не должны обманывать себя, и **вы самый простой человек, чтобы обмануть**. Более того, принятие решения и его реализация - это две разные вещи. Вот вам и вопрос: пять лягушек сидят на бревне. Четверо решили прыгнуть. Сколько осталось? **Затянувшееся решение** - это только одна часть процесса выбора, поскольку ему не хватает обязательств по выполнению решения. Существует большая разница между принятием решения и его внедрением. Мера успеха заключается не в том, есть ли у вас жесткое решение, но независимо от того, какое решение вы принимали раньше. **Решите, как человек действия; Как человек мысли.** Не нужно много сил решать, что делать, но для этого требуется большая сила.

В отличие от детерминированных моделей (безрисковые решения), результат некоторых решений зависит от второй стороны, как это имеет место в любой стратегии рекламной кампании на конкурентном рынке. Поэтому одной из характеристик проблем анализа решений является то, что «хорошее» принятие решений не обязательно приводит к хорошим результатам. «Как я мог быть таким глупым?» Бывший президент США Джон Ф. Кеннеди, спросил после того, как он одобрил вторжение в заливе Свиней.

Решение обычно включает в себя три этапа:

1. Признание необходимости: неудовлетворенность внутри себя - пустота или потребность;
2. Решение об изменении - заполнить пустоту или необходимость;
3. Сознательная преданность осуществлению решения.

Поэтому, помимо этого, мы видим, что принятие правильных решений - это не только то, что мы хотим сделать, но и то, что мы должны делать. Дурак, повторяющий снова и снова: «Я связан, я связан», остается в рабстве. Страх принятия неправильного решения - это то, что подталкивает и направляет нас к принятию решения, используя научный подход. Это то, о чем говорит [Управление науки](#).

Нужно различать **факты науки и научную фантастику**. Научная фантастика - это форма вымысла, которая была разработана в 20 веке и касается главным образом воздействия воображаемой науки на общество или отдельных людей. Наука управления - это научный факт, который развивается, самовосстанавливается и, в отличие от научной фантастики, недействителен для вечности. Всякий раз, когда наука искажается, сенсационно или даже сводится к псевдо научному уровню, серьезная плохая услуга делается для попытки общественности понять научные факты.

Каждый рабочий день менеджер ставит множество вопросов для решения теста. Сначала вопросы должны быть идентифицированы как **проблемы или возможности**, проверенные; Масштабируется в математических моделях, для которых будет существовать ответ, а затем **контролируется путем обновления решений** из-за динамичного характера бизнес-решений. Математика была признана автономной внутренней конструктивной деятельностью, которая, хотя она может быть применена к внешнему миру, ни по своему происхождению, ни по ее методам не зависит от внешнего мира. Критерий **хорошей математической модели сводится к ее полезности** при принятии хороших стратегических решений. Это абсолютное ядро подхода «[Управление наукой](#)» к принятию решений, которое является наукой принятия решений. **Не все научные факты имеют практическую полезность**. Например, проницательность Дарвина не имела практической отдачи, но он был почитаемой фигурой, потому что он изменил то, как люди видят свое место в природе.

Именно такой подход к принятию решений делает бизнес успешным. Но важно отметить, что такой процесс не проходит легко. Опять же, этот процесс имеет трехкратное происхождение, которое инкапсулирует доктрины компьютерной интеграции, математического масштабирования и моделирования и, наконец, повторно вводит новые преобразования данных, которые будут происходить с течением времени. Это сложный анализ, который вычитает наше мышление в этом отношении.

Менеджмент науки может помочь уменьшить или устранить страх принятия неправильных решений, оказывая помощь в процессе принятия решений. На самом деле цель науки управления - ликвидировать децидофобию. Это достигается посредством поэтапных процессов управления наукой, которая анализирует компоненты решения на работоспособные элементы и позволяет перейти к этапу принятия решений с обоснованными знаниями, которые могут основываться на своем выборе. Однако, если вы решите не использовать науку управления, существует множество других способов

избежать принятия решений.

Дальнейшие чтения:

Deutsch M. и P. Coleman, (Eds.), «Справочник по разрешению конфликтов: теория и практика», Jossey-Bass, San Francisco, CA, 2000.

Друкер П., «Управление знаниями» означает «Управление собой», «Лидер для лидеров», № 16 «Весна 2000 года». Очень интересная статья, предупреждающая, что «... Впервые - буквально - значительное и быстро растущее число людей имеет выбор. Впервые им придется управлять собой, а общество совершенно не готово к этому».

Фуллер Дж., *Управление проектами повышения эффективности: подготовка, планирование и внедрение*, Pfeiffer & Co., 1997.

Янис И., Л. Манн, «Принятие решений: психологический анализ конфликтов, выбора и обязательств», «Свободная пресса», 1977 год.

Кауфманн В., *От децидофобии к автономии: без вины и справедливости*, Дельта-книга, 1973.

McClure L., *Anger и Conflict на рабочем месте: выявить признаки, избежать травм*, Manassas Park Pub., VA, 2000.

Сиверт Ч., «Значение сознания», Издательство Принстонского университета, 1999. Изучается взаимосвязь между феноменальным и преднамеренным мышлением.

Steiner C., *Scripts People Live: Транзакционный анализ жизненных сценариев*, Grove Press, 1990.

Как люди избегают принятия серьезных решений

В «Истории», написанной в 450 году до н.э., Геродот делает следующее заявление:

«Если важное решение должно быть принято [персы] обсуждают вопрос, когда они пьют, а на следующий день хозяин дома ... представляет свое решение для повторного рассмотрения, когда они трезвы. Если они все еще одобряют это, это Принятый, а если нет, он оставлен. И наоборот, любое решение, которое они принимают, когда они трезвые, пересматривается впоследствии, когда они пьют».

Какой странный способ принимать решения, можно сказать. Возможно, это так, но есть еще более странные методы человеческого выбора.



В «Страданиях нерешительности»

Популярные стратегические методы:

Обращение к кому-то или даже к чему-то еще: примеры - астрология (а не астрономия, которая является наукой), показания ладоней, взгляд на звезды, набор 1-900 психических друзей, телепатия, телекинез, аура, кристаллы, мечты, цвета, феншуй, Нумерология, гадалки и т. Д. Физиогномика - это любое суждение о характере человека, основанное на внешнем облике. Примерами физиогномики являются: рефлексология (ваши ноги знают), иридология (ваши глаза знают). Физиогномика восходит к [Аристотелю](#).

Например, в отличие от астрологии, нужно признать тот факт, что успех не обусловлен случайным запуском звезд при нашем рождении, но из-за устойчивого следа искр из точильных камней тяжелой работы, решимости, хорошего планирования и настойчивости. Когда дело доходит до будущего, есть три вида людей: те, кто допускают это, тех, кто это делает, и тех, кто задается вопросом, что произошло.

Во всех этих популярных стратегиях избегания вам лучше советоваться с Kermit the Frog. Детектив из Нью-Йорка сказал: «Я побывал в сотнях гадалок, и мне сказали тысячи вещей, но никто никогда не говорил мне, что я полицейский, готовившийся арестовать их». Фортуна поддерживает смелые, которые принимают правильные решения.

Никто не может дать вам более мудрого совета, чем вы.

Ложные надежды: Надеюсь, что что-то произойдет, над которым мы не контролируем его исход. Например, надеюсь, что ваш самолет будет безопасным, пока вы просто пассажир, а не пилот самолета. **Ложная надежда и страх - две стороны одной и той же монеты.** Мы можем пообещать в соответствии с нашими надеждами, которые находятся под нашим контролем (и имеют определенную степень уверенности в его результатах), однако мы избегаем принятия решений в соответствии с нашими опасениями относительно результатов.

Не думайте об этом: лица, принимающие решения, которые ждут чего-то, что может появиться, могут начать с рукавов рубашки. Вы можете либо принять меры, либо вы можете откинуться назад и надеяться на чудо. Чудеса велики, но они настолько непредсказуемы. Не имея ничего общего с проблемой, обязательно выйдете из-под контроля и пожрате другие элементы своего бизнеса. Вы должны прыгать со скал все время и строить свои крылья по пути вниз.

Сделайте привязку: дайте диспропорциональные веса некоторой информации, а не ожидайте как можно дольше, чтобы получить всю информацию.

Sunk-cost aware: повторите одно и то же решение, потому что «вы так много вложили в этот подход (или свою текущую работу), что вы не можете отказаться от него или принять другое решение (или искать лучшую позицию)».

Неспособность задуматься над проблемой. Некоторым менеджерам часто противостоят отражения перед действиями. Они часто считают, что размышление занимает слишком много времени, требует слишком много работы или мало что знает о проблеме / возможности решения. Помните: человек всегда должен быть уже загружен, чтобы отправиться в путешествие.

Ищите подтверждающие доказательства: найдите информацию для поддержки существующего выбора и скидок против других. Поставить то, что вам нравится, против того, что вам не нравится, - это ханкий-панки ума.

Молитесь о чуде: о чем молитесь, мы молимся о чуде. Каждая молитва сводится к этому: «Великий Бог, дай, что дважды два не будет четверых». Чудо - это событие, описанное теми, кому говорили люди, которые его не видели. Как сказал Эмерсон: «Поскольку мужские молитвы - это болезнь воли, то и их верования - это болезнь интеллекта».

Хуже всего получается,
Тем труднее люди молятся,
Все хуже.

Будьте слишком уверенны: это делает вас оптимистичным, а затем принимает решения с высоким риском. Как сказал Анри Пуанкаре: «Сомневайтесь, все или верите всему: это две одинаково удобные стратегии. Мы оба обойдемся без необходимости думать самим».

Будьте слишком осмотрительны: будьте слишком любопытными, чтобы отложить решение. Если вы слишком осторожны, вы настолько заняты тем, чтобы быть осторожным, чтобы быть уверенным, что споткнуться о том, что вы собираетесь решать. Наши сомнения - предатели и заставляют нас потерять возможности, опасаясь принять наше решение. Нерешительность изнурительна; Он питается собой; Это, можно сказать, привыкание. Не только это, но и заразительно; Он передает себя другим, которые зависят от вас.

Неправильное представление: используйте аргумент, который «кажется» научным. Например, вычислить и использовать среднюю зарплату как типичный представитель зарплаты, а не медианную.

Передайте доллар: Передайте ответственность за принятие решения кому-то другому. Не принимайте решения самостоятельно. Приведите кого-то к вине, если все пойдет не так. Например, для проблем жизни некоторые могут жениться, чтобы постоянно обвинять их супруга, потому что это легче, чем брать на себя ответственность. Помните, что для танго требуется два.

Подумайте: во- вторых, вырезали более полезные решения, чем все трудные обстоятельства, подавляющие препятствия и опасные обходные пути, которые когда-либо могли бросить на вас. Подрыв вашей подлинности, поддавшись чужим мыслям, - это зловещая, тонкая и соблазнительная форма самообслуживания.

Поддайтесь провалу: верьте, что выбор, который вы сделаете, предопределен, и вы обязательно потерпите неудачу (привыкнуть к неудаче) по сравнению с результатом тяжелой работы и мысли.

Настройте комитет: чтобы принимать решения, постарайтесь создать комитет, который не обязательно состоит из экспертов. Поэтому, если все будет хорошо,

каждый член гордится таким решением. Но если все пойдет не так, никто не несет ответственности. Каждый член сказал бы: «Это не я, это решение комитета. Видите ли, мы не могли согласиться, поэтому мы голосовали». Положите лицо в безликую группу, назовите это «комитет». Комитет - это животное с четырьмя задними ногами. Члены комитета, которые желают, чтобы просто голосовать «или / или», являются те, кто не в состоянии внести свой вклад в процесс принятия решений, поэтому не следует доверять важному решению. Система поддержки групповых решений может быть технологически продвинутой версией этой стратегии. Конечно, создание комитета можно было бы сделать правильно с соответствующими экспертами. Однако мой опыт показал, что комитеты используются больше, чтобы вытеснить вину и подотчетность. Я не вижу ничего хорошего в том, чтобы принимать решения в группе. Позвольте одному лицу принять решение; Пусть один человек несет ответственность и несет ответственность. Комитет - это тупик, идеи которого заманили, а затем тихо задушили. Самые большие вещи часто совершаются отдельными людьми, а не комитетами.

Что значит сказать, что комитет может нести ответственность? Комитет не может нести ответственность больше, чем может быть бизнес. Единственными субъектами, которые могут нести ответственность, являются люди.

Ложная децентрализация: децентрализация может иметь место, когда авторитетный менеджер делегирует подотчетность новому «директору ...» для каждой новой проблемы принятия решений, но не делегирует какие-либо полномочия.

Невозможность определить проблему: это, конечно, приносит неправильное решение. Не зная проблему, любое решение неверно. Если вы знаете проблему, ваше решение может быть хорошим.

Общие решения, основанные на здравом смысле: если вы начнете принимать решения на основе обычной мудрости или болтовни в зале, вообще говоря, вы примете неправильное решение. То, что называется здравым смыслом, почти всегда необычно.

Неспособность понять проблему: это вызвано, среди прочего, субъективностью, иррациональным анализом, задержкой или промедлением, отсутствием чувствительности и отсутствием внимания.

Сложность вводит в заблуждение лицо, принимающее решения: упростите и даже измените проблему на то, к чему у вас есть стратегическое решение (например, это совершается многими аналитиками OR / MS / DS / SS, когда они меняют модель в соответствии с их алгоритмом стратегического решения) ,

Рационализация для ограничения хода действий: эта стратегия очень популярна. Уложите карты, чтобы сделать одну альтернативу явно правильной и удалить весь риск.

Рассуждение по аналогии: аналогии не сделаны для доказательства.

Информация: Собранная информация недействительна. Решения часто принимаются в первую очередь, и информация запрашивается для поддержки решения, или

большая часть собранной информации не имеет отношения к принятию решений.

Ложная альтернатива: он пытается помещать принимающего решения в угол, из которого нет выхода, кроме как принять альтернативу. «Если вы против аборт, вы должны работать против закона против него». Это пример ложной альтернативы, потому что вы можете думать, что закон против него еще хуже.

Решение только символично: один будет упорно бороться за политику, а затем будет безразличен к ее реализации.

У лица, принимающего решения, есть обязательства: иногда лица, принимающие решения, действуют против честности, чтобы выполнить некоторые важные личные обязательства.

Если вы столкнулись с такими вопросами, как «Что мне делать?», «Как мне жить?» И т. Д., Вы можете «Тое the line», то есть следовать за группой, не соглашаться и делать что другие делают в вашей профессии, как мужчины в форме (то есть одна форма).

Лучше всего уклониться от ответственности: некоторые пожали плечами, словно чтобы избавиться от каких-либо фишек ответственности. Стагнать или ничего не делать, это еще один вариант. Некоторые люди делают это в вере в то, что правильное стратегическое решение в конечном итоге станет очевидным. Отклоните всю ответственность или, что еще лучше, ничего не делайте; Т.е. статус-квоизм. Однако «не решать - это решать». Решения принимаются бизнес-менеджером. Правильны ли они или нет, их делают, и они понятны. Слабый менеджер откладывает и дает ложные сигналы, оставляя подчиненных заряжаться в разных направлениях. Чтобы избежать критики, ничего не делайте, не говорите ничего, ничего. Выбор не выбирать - это выбор, чтобы оставаться бессознательным и, следовательно, безответственно владеть силой.

Проблемы после принятия решения: чем более желательны альтернативы, которые должны быть отвергнуты, и чем быстрее решение должно быть принято, тем больше эти тревоги (также известный как когнитивный диссонанс). Большинство людей подчеркивают положительное в своем решении и отрицают или игнорируют положительный аспект отвергнутых альтернатив.

Несоблюдение причин: Приписывайте свой собственный успех вашим навыкам и тяжелой работе, а также ваши неудачи в неизбежных внешних силах. Сделайте противоположное для успеха и неудачи других людей.

Ваше беспокойство прямо пропорционально вашему ментальному моделированию процесса реальности, потому что вы навлекаете на себя неограниченные страхи и нереальные желания. Принятие решений включает в себя ряд шагов. Процесс ментального моделирования начинается с формирования целей и переходит к выявлению проблем и альтернативных курсов действий. Это не заканчивается до тех пор, пока не будет принято решение или выбор, и возникли проблемы с принятием решения. Принятие решений, однако, является одной из функций управления,

которая важна во всех аспектах процесса управления.

Когда не следует принимать серьезные решения?

Не принимайте серьезных решений, потому что вы злы, больны, подавлены, отчаялись или напуганы. Не принимайте решения только для того, чтобы отомстить или навредить кому-то другому. Не принимайте решения, когда вы неспособны рационально мыслить. Примите решение по правильным причинам, и когда вы будете спокойны и вдумчивы. Даже при этих состояниях ума вы должны решить, необходимо ли принятие какого-либо решения или желательно. Проведите некоторую осторожную мысль перед тем, как действовать, чтобы вы не стали делать ненужные проблемы.

Следующие наборы ситуаций для предотвращения принятия решений являются законными и уместными. Эти условия включают в себя: депрессию и другие психические заболевания, которые нарушают функции принятия решений, принуждения и откровения. Бывают ситуации, когда вы не должны принимать серьезные решения. Например, депрессия - это невозможность построить будущее. Предположим, что лицо, занимающее руководящую должность в компании, имеет **депрессию**, которая является психическим заболеванием, он или она не должны принимать серьезные решения, находясь под медицинским обслуживанием. В противном случае, это может быть дорогостоящим для компании. Например, хорошо освещенный случай ситуации с депрессией премьер-министра Норвегии, он завоевал свою депрессию, чтобы взять на себя обычные обязанности после того, как остался в нерабочем положении в течение нескольких недель. Возможно, вы прочитали «Красивый разум: жизнь математического гения и лауреата Нобелевской премии Джона Нэша» или видели его версию фильма «**Красивый разум**». Ричард Никсон утверждал, что «я был при лечении, когда принял решение сжечь кассеты».

Принудительное принятие решений: Принудительные убеждения - это тактика **контроля сознания**, которые являются частью практики «**промывания мозгов**». Они призваны значительно изменить самооценку человека, восприятие реальности и межличностные отношения. Когда они успешны, они влияют на способность **мыслить прямо**. «Промывка мозгов» - очень сложный процесс, состоящий из двух этапов:

- Одним из них является «*Кондиционирование*» и используется для контроля над сознанием жертвы, например, вызывая манипулятивную вину, скрытый страх, запугивание, умственную и моральную путаницу, выявление признаний за непризнанные преступления и пропаганду.
- Другой - это *Убеждение*, чтобы вызвать неспособность самостоятельно мыслить, например, внедрить внушающие импульсы в сознание жертвы.

Борьба с таким бесчеловечным обращением со стороны других людей требует прежде всего того, что человек никогда не должен допускать, что он / она является жертвой, а скорее выжившим:

- Жертвы жалуются, выжившие ищут вызов.
- Жертвы беспокоятся о том, кто виноват,
- Оставшиеся в живых ищут способ изменить ситуацию.
- Жертвы жалуются; Выжившие принимают меры.

Наиболее эффективная система пропаганды и воспитания - это та, где ее жертвы не считают, что их пропагандируют и внушают. Мы все знакомы с «мягкими» убедительными методами, используемыми в коммерческих **рекламных** кампаниях, чтобы влиять на поведение покупателей. «Они» говорят нам, что мы будем здоровее, счастливее, сексуальнее, умнее, если только покупаем их продукты. Многие люди недовольны и невротичны сегодня отчасти потому, что реклама заставила их иметь нереалистичные ожидания от жизни, самих себя, своей работы из-за продуктов и услуг, связанных с фантазией, которые постоянно нажимают на них.

Решение проблемы путем создания новой: часто из-за глубоких разочарований в решении сложной проблемы можно, к сожалению, решить ее, создав большую проблему. Эта стратегия пытается избавиться от настоящей проблемы с неудачным побочным продуктом формирования новой проблемы. Например, использование алкоголя вместо того, чтобы сталкиваться с трудностями проблемы мужественно, приведет лишь к осознанию того, что если алкоголь убивает микробы, он также лишает личного достоинства. В действительности, «счастливые часы» сопровождаются страданиями зависимости. У каждого решения может быть проблема.

Быть в состоянии откровения: всякий раз, когда вы чувствуете чрезвычайно приятное или очень глубокое состояние печали, охарактеризуйте состояние откровения бытия. Вы никогда не должны принимать решения, основываясь на том, что вы сказали или сделали сами, что будете делать, находясь в состоянии откровения. Это всего лишь **декларации, сделанные из крайних эмоций, а не результаты спокойного, хорошо сфокусированного мышления**. Лучшая рекомендация - никогда не принимать негативное решение в самое короткое время. Никогда не принимайте свои самые важные решения, когда вы находитесь в худшем настроении. Подождите. Потерпи. Буря пройдет.

Дальнейшие чтения:

Аршам Х., Децидофобия: Miedo a la toma de принимает решение. ¿Cómo evitar tomar принимает важные решения ?,

[Межправительственный форум Revista](#) , 16 (3), 50-62, 2002.

De La Voëtie E., *Политика послушания: дискурс добровольной службы* , Гарри Курц (Переводчик), Black Rose Books Ltd., 1998.

Gracian Б., *Искусство житейской мудрости: Карманный Oracle* , Currency Издательство, Нью - Йорк, 1992, Перевод и Введение Ch. Маурер. Это сборник афоризмов и размышлений об искусстве успеха в частном и общественном принятии решений.

Лич Дж., *Выживание Психология* , Macmillan, 1994.

Меерлу, J., *Похищение разума* , Библиотека университета, 1961.

Розен М., *О добровольной сержантута: ложное сознание и теории идеологии* ., Harvard University Press, 1996 .

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

Stephens Л. и Г Грейам, *Когда самосознание Перерывы: Чужие голоса и вставляли Мысли* , MIT Press, 2000. Исследует думал вставку, как пример того, что авторы называют «отчужденное самосознание.»

Сунь-Цзы, *Искусство войны* , Р. Соьер (переводчик), Barnes и Noble Company, 1994.

Сунь-Цзы, и Г. Михельсона, *Сунь - Цзы: Искусство войны для менеджеров* , шифр International, 1999.

Посетите также [памятуя тварь веб](#) - сайт.

Как принимать правильные решения

В отличие от стратегий, используемых в предыдущем разделе, который расскажет вам, что делать, можно научиться принимать правильные решения. Можно изучать процесс принятия правильных стратегических решений по практике принятия решения. Этот веб-сайт о практике принятия решения, к которому вы должны дать достаточно мысли. Вы узнаете, как использовать свои способности в рамках целенаправленного и процесс принятия решений активно и проактивно принимать решения. Активное принятие решений предполагает ответственный выбор, который вы должны сделать, в то время как проактивное принятие решений является практика принятия решений заранее так же, как «в случае пожара».

Decision Problems or Decision Opportunities: At one time or another, organizations develop an over-abundance of decision problems. Sometimes they can be linked to organizational trauma, like down sizing, budget restraints or workload increases, but sometimes they evolve over time with no apparent triggering event. Increased complaining, a focus on reasons why things can't be done, and what seems to be a lack of active role characterize the "problem" organization. If the manager is walking negative and talking in a negative way, staff will follow.

In many instances we forget to find positives. When an employee makes an impractical solution, we are quick to dismiss the idea. We should be identifying the effort while gently discussing the idea. Look for small victories, and talk about them. **Turning a problem into an opportunity is a result of many little actions** . Provide positive recognition as soon as you find out about good performance. Do not couple positive strokes with suggestions for improvement. Separate them. Combining them devalues the recognition for many people. It is easy to get caught in the general complaining and bitching, particularly in customers' complains.

Decisions are an inevitable part of human activities. It requires the right attitude. **Every problem, properly perceived, becomes an opportunity.** In most situations the decision-maker must view the problems as opportunities rather than solving problems. For example, suppose you receive a serious complaint letter from a dissatisfied customer. You may turn this problem into an opportunity by finding out more about what is wrong with the product/service, learning from the customer's experience in order to improve the quality of your product/service. It all depends on the decision-maker's attitude. A pessimist sees the difficulty in every opportunity; an optimist sees the opportunity in every difficulty.

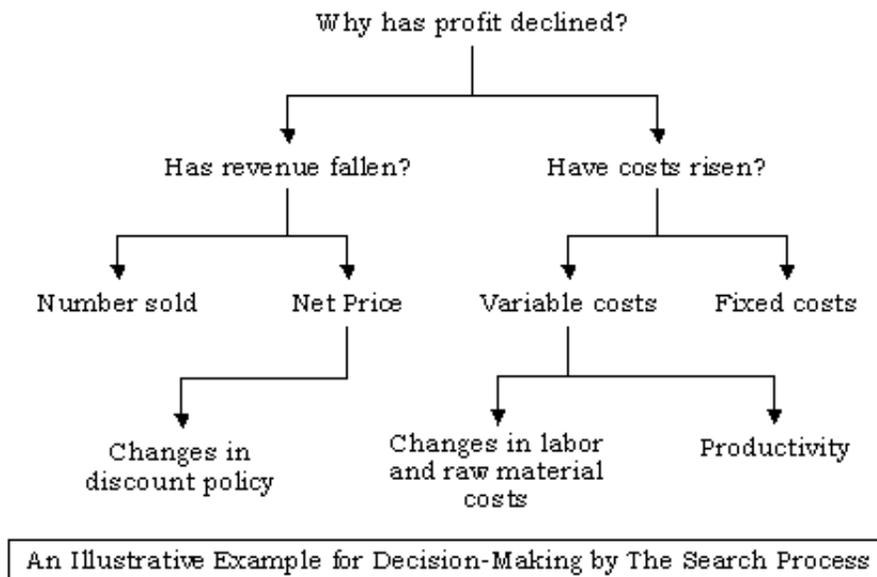
Each problem has hidden in it an opportunity so powerful that it literally dwarfs the problem. The greatest success stories were created by people who recognized a problem and turned it into an opportunity.

A deliberate effort to broaden your experiences is the single most helpful effort in making good decisions. By exposing yourself to a variety of different experiences causes you to look at things from different perspectives. This provides you with extra mind-eyes to see problems and issues, and compare them to apparently unrelated situations and see new opportunities.

Search process approach by diagramming: Most of your decisions can be made using your past experiences and some strategic thinking. You may encounter problems where one wrong decision could have adverse long-term effects and lead to severe mistakes and considerable

failures. In many situations, small bad decisions turn out to have important consequences, as for example, in air traffic accidents. When things go wrong, one may try to discover the causes for it. In these types of decision problems that some historical knowledge and experience, the decision-maker may apply a search process to find the main factors that cause the problem. This will enable the decision-maker to make the appropriate decisions and take the necessary steps to remedy the situation.

From the start of human history, diagrams have been pervasive in communication. The role of diagrams and sketches in communication, cognition, creative thought, and decision-making is a growing field. Consider the question: "why has profit declined?" The following diagram contains a search process by diagraming for this decision problem:



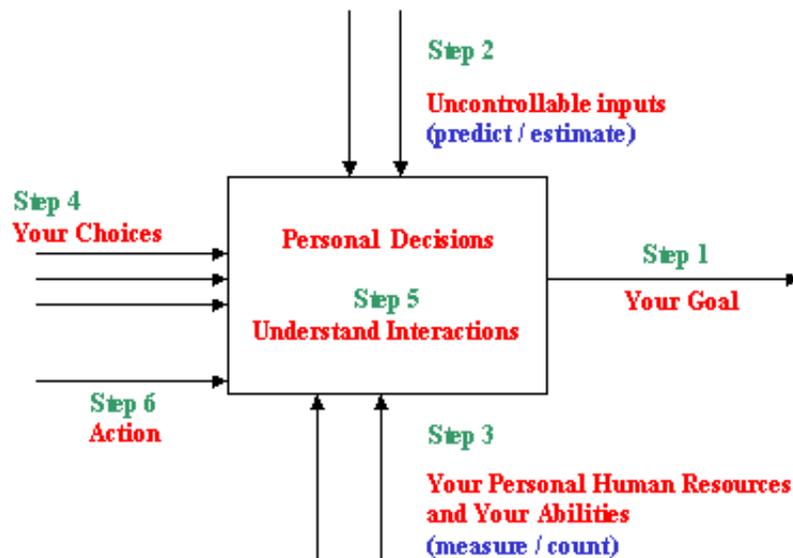
Subjective and Objective Decision-Making: Your decisions might be categorized in two groups with possible overlaps in some cases. One category is subjective decision-making which are private, such as how you want to live your life, or decide on something just because "It feels good". In subjective decisions you might also consider your strengths, weaknesses, opportunities and threats. The other group of decisions is objective, purely unemotional decision-makings, which are public, and require one to "Step outside one" so that you can discount your emotions. For example, a CIO deciding for the company must ask among other questions, "Can I convince the shareholders?" This group of decision-making involves responsibility, which requires rational, defensible and accountable decisions. Therefore, the first group consists of private decisions which might involve emotion, and the second is almost entirely based on rational decision-making. However, the really hard decisions involve a combination of both. The difficulty might arise from the fact that emotions and rational strategic thinking are on two different sides of the human brain, and in difficult decisions one must be able to use both sides simultaneously. The following table contains the two extreme approaches of human's mind, namely the pure-subjectivity and the pure-objectivity:

Subjectivity versus Objectivity of Human's Mind

	СубЪЕКТИВИЗМ	Objectivism
Решение	Voluntarism	Детерминизм

Ontology	Номинализм	Реализм
Epistemology	Normative	Позитивизм
методология	идеология	экспериментальный

The Decision-Making Process: A decision-maker must first decide on his/her values and set goals to insure a fruitful decision-making process. The environment you fashion out of your decisions is the only climate you will ever live in. Therefore, before taking any course of action one must discover/create a set of alternative courses of action and gather information about each. Having gathered the information with which to make a decision, one must apply information for each course of action to predict the outcomes of each possible alternatives and make a decision for implementation. **Out of every good decision, comes forth a new problem that will require another effort.** Each success only buys an admission ticket to a more difficult decision problem.



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

In the decision-making modeling process we must investigate the effects of presenting different decision alternatives **retrospectively**; that is, "as if" you have implemented your strategy. The decision has already been made under a different course of actions. The key to a good decision is **reflection before action**, therefore, the sequence of steps in the above decision-making modeling process must be considered in reverse order. For example, the output (which is the result of our action) must be considered first. The following are the decision-making sequential steps with some possible loops:

1. **Value and the Objective:** Consider the full range of objectives to be fulfilled and the values implicated by your action.
2. **Set of Actions:** Thoroughly consider a wide range of possible alternative courses of action. The above decision-making process includes the study of identifying and choosing alternatives based on the values and preferences of the decision-maker. Therefore making a decision implies that there are alternative choices to be considered, and in such a case we want not only to identify as many of these

alternatives as possible but to choose the one that best fits with our goals, desires, lifestyle, values, and so on.

3. **Evaluate the Consequences:** Carefully weigh whatever you know about the costs and risks of negative as well as positive consequences that could flow from each alternative.
4. **Gathering Information:** Intensively search for new information relevant to further evaluation of the alternatives. Information can be classified as **explicit and tacit** forms. The explicit information can be explained in structured form, while tacit information is inconsistent and fuzzy to explain. Decision-making process must include the reduction of uncertainty and doubt about the **uncontrollable inputs** . This can be achieved by gathering reliable information. Although the uncertainty cannot be eliminated in most cases, however the more useful information reduces certain amount of risk.
5. **Обработка информации:** Правильно усвоить и принять во внимание какой - либо новой информации или экспертной оценки, даже если информация не поддерживает курс действий первоначально предпочтительные.
6. **Действие Оценка:** Пересмотреть положительные и отрицательные последствия известных альтернатив, в том числе тех , которые изначально считаются неприемлемыми, прежде чем принимать окончательное решение.
7. **Реализация вашего решения:** сделать подробные положения по реализации и выполнения выбранного курса действий, включая планы действий в чрезвычайных ситуациях для известных рисков и корректировок. Искусство жизни **постоянная переналадка** к нашей ситуации. Решающий должен иметь набор **условных решений** на данном этапе. Это решения , которые были сделаны , но поставить на удержание , пока некоторое условие не будет выполнено.

Наконец, я хотел бы перечислить некоторые характеристики «хорошо» лиц, принимающих решения:

- Иметь высокую терпимость к двусмысленности.
- Иметь хорошо упорядоченное чувство приоритетов.
- Быть хорошим слушателем.
- Всегда строить консенсус вокруг решения.
- Как избежать стереотипов.
- Оставаясь устойчивым с обратными связями.
- Будучи комфортно и с мягким и твердым входом.
- Будучи реалистами стоимости и сложности.
- Избегая решения минного поля.

Другие широко применяемые методы анализа и принятия решений

Выбор соответствующей технологии решения зависит в основном от типа имеющейся информации и технического рабочего знания решения аналитика. Наиболее популярные методы [Анализ Парето](#) , спаренный Сравнительный анализ, Сетка анализ, взвешивая плюсы и минусы, Force Field Analysis, Шесть мышления шляпы, и [затраты / Анализ выгод](#) , среди прочего , включая [дерево решений и оказывать влияние на диаграмму](#) , которые имеют графические представления в качестве эффективных инструментов для принятия

решений. Любое решение , технология может быть полезным в предоставлении некоторые идеи, однако, в конечном счете ответственность за вами в даже решая , какую технику использовать и то , что решение сделать.

Соединенный анализ сравнения: Парный Сравнительный анализ поможет вам выработать важность ряда вариантов по отношению друг к другу. Это особенно полезно , когда у вас нет объективных данных , чтобы основывать это на. Это позволяет легко выбрать наиболее важную проблему решить, или выбрать решение , которое даст вам большое преимущество. Парный Сравнительный анализ позволяет установить приоритеты , где Существуют противоречивые требования к вашим ресурсам. При использовании этого метода, перечислите ваши варианты. Затем составить сетку с каждой опцией , так как как строки и заголовок столбца. Используйте эту сетку , чтобы сравнить каждый вариант с каждым другим вариантом, один за другим. Для каждого сравнения, решить , какой из двух вариантов является наиболее важным, а затем назначить счет , чтобы показать , насколько более важно. Вы можете объединить эти сравнения так, что каждый из этих вариантов даются в процентах значения.

Grid analysis: Grid Analysis is a useful technique to use for making a decision. It is most effective where you have a number of good alternatives and many factors to take into account. The first step is to list your options and then the factors that are important for making the decision. Lay these out in a table, with options as the row labels, and factors as the column headings. Next work out the relative importance of the factors in your decision. Show these as numbers. You use these numbers to weight your preferences by the importance of the factor. These values may be obvious - if they are not, then use a technique such as Paired Comparison Analysis to estimate them. The next step is to work your way across your table, scoring each option for each of the important factors in your decision. Score each option from 0 (poor) to 3 (very good). Note that you do not have to have a different score for each option - if none of them are good for a particular factor in your decision, then all options should score 0. Now multiply each of your scores by the values for your relative importance. This will give them the correct overall weight in your decision. Finally add up these scores for your options. The option that scores the highest is the best.

Pros-Cons-Interesting implications method: Prior to the science of the making decision era most managers relied on the "Pros-Cons-Interesting implications method". In using this approach, simply write down the proposed decision and then below it, draw up a table with headings 'Pros', 'Cons' and 'Interesting implications'. In the column underneath the 'Pros' heading, write down all the positive points of taking the action. Underneath the 'Cons' heading write down all the negative effects. In the 'Interesting implications' column write down the extended implication of the action, whether positive or negative. The main weakness of this approach is that the score you assign can be entirely subjective. Therefore, this approach may not help you in defending yourself if the outcome of your decision is undesirable to those whom you are accountable. It is known that, [Benjamin Franklin](#) based all his important decisions using the Pros-and-Cons methodology.

Weighing the pros and cons: To use the weighing pros and cons, draw up a table headed up 'Plus', 'Minus', and 'Implications'. In the column underneath 'Plus', write down all the positive results of taking the action, then underneath 'Minus' write down all the negative effects. In the 'Implications' column write down the implications and possible outcomes of taking the action,

whether positive or negative. At this stage it may already be obvious whether or not you should implement the decision. If it is not, consider each of the points you have written down and assign a positive or negative score to it appropriately. The scores you assign may be quite subjective. Once you have done this, add up the score. A strongly positive score shows that an action should be taken a strongly negative score that it should be avoided.

The **Force field analysis** is a useful technique for looking at all the forces for and against a decision. In effect, it is a specialized method of weighing pros and cons. By carrying out the analysis you can plan to strengthen the forces supporting a decision, and reduce the impact of opposition to it. List all forces for change in one column, and all forces against change in another column. Assign a score to each force, from 1 (weak) to 5 (strong). Draw a diagram showing the forces for and against change. Show the size of each force as a number next to it. Often the most elegant solution is the first: just trying to force change through may cause its own problems. People can be uncooperative if change is forced on them.

Six thinking hats: Multi-perspective analysis Six Thinking Hats is used to look at decisions from a number of important perspectives. This forces you to move outside your habitual thinking style, and helps you to get a more rounded view of a situation. Many successful people think from a very rational, positive viewpoint. This is part of the reason that they are successful. Often, though, they may fail to look at a problem from an emotional, intuitive, creative or negative viewpoint. This can mean that they underestimate resistance to plans, fail to make creative leaps and do not make essential contingency plans. Similarly, pessimists may be excessively defensive. Emotional people may fail to look at decisions calmly and rationally. You can use Six Thinking Hats in meetings or on your own. In meetings it has the benefit of blocking the confrontations that happen when people with different thinking styles discuss the same problem. Each 'Thinking Hat' is a different style of thinking. These are explained below:

1. **White Hat:** With this thinking hat you focus on the data available. Look at the information you have, and see what you can learn from it. Look for gaps in your knowledge, and either try to fill them or take account of them. This is where you analyze past trends, and try to extrapolate from historical data.
2. **Red Hat:** 'Wearing' the red hat, you look at problems using reaction, and emotion. Also try to think how other people will react emotionally. Try to understand the responses of people who do not fully know your reasoning.
3. **Black Hat:** Using black hat thinking, look at all the bad points of the decision. Look at it cautiously and defensively. Try to see why it might not work. This is important because it highlights the weak points in a plan. It allows you to eliminate them, alter them, or prepare contingency plans to counter them.
4. **Yellow Hat:** The yellow hat helps you to think positively. It is the optimistic viewpoint that helps you to see all the benefits of the decision and the value in it. Yellow Hat thinking helps you to keep going when everything looks gloomy and difficult.
5. **Green Hat:** The Green Hat stands for creativity. This is where you can develop creative solutions to a problem. It is a freewheeling way of thinking, in which there is little criticism of ideas. A whole range of creativity tools can help you here.

6. Blue Hat: 'Blue Hat Thinking' stands for process control. This is the hat worn by people chairing meetings. When running into difficulties because ideas are running dry, they may direct activity into Green Hat thinking. When contingency plans are needed, they will ask for Black Hat thinking, etc.

A variant of this technique is to look at problems from the point of view of different professionals (eg doctors, architects, sales directors, etc.) or different customers.

Дополнительная литература:

- Адэр Ж., *принятие решений и решение проблем*, Бекман Publishing, 1997. Для специалиста или новичка, это самообучающаяся помощь, мгновенные контрольный и постоянный источник идей и практической помощи. Карман проверенных советов, инструментов и метод, чтобы освоить организационные и навыки людей, для эффективного и действенного управления задачами.
- Алле М. и О. Хаген, *Cardinalism: Фундаментальный подход*, Kluwer Academic Publishers, 1994.
- Кови С., *7 привычек высокоэффективных людей*, Running Press, 2000.
- Де Боно Э., *Шесть Thinking Hats: Essential подход для управления бизнесом*, Литтл Браун & Co, 1985.
- Хогарт Р., *суд и выбор: Психология принятия решений*, Wiley & Sons, 1987.
- Левина К., *разрешение социальных конфликтов: Force теория поля в области социальных наук*, Американская психологической ассоциации Press, 1997.
- Noone Д., *креативных Задачи*, Barrons Образовательного Series, 1998. Еще недавно отформатирована и обновленный ДЕЛОВОЙ УСПЕХ книга, этот объем показывает менеджер, как обучить ум, чтобы освободить свои решения проблем способности. Рекомендации предлагаются о том, как привести группу «мозговой атаки», стимулирует мышление и помогают генерировать новые идеи.
- Пфеффер Дж, Р. Саттон, *проясняется-Doing Gap: Как умные компании Turn знания в действия*, Harvard Business School Press, 2000. Рынок бизнес-знаний находится на подъеме, так как компании, стремящиеся улучшить свои показатели влиять миллионы фунтов в программы обучения, консультантов и исполнительный образования. Почему же тогда существует так много пробелов между тем, что фирмы знают, что они должны делать и то, что они делают фактические? Этот объем сталкивается с проблемой превращения знаний о том, как улучшить производительность в действия, которые производят измеримые результаты. Авторы выявить причины этого разрыва и объяснить, как закрыть его.
- Plous С., *Психология суждения и принятия решений*, McGraw-Hill, 1993.
- Proctor Т., *Творческое решение проблем для менеджеров*, Routledge, 1999. Этот текст представляет собой введение в идеи и навыки творческого решения проблем. Он показывает, как и почему люди блокированы в своем мышлении, как это ухудшает творческий процесс решения проблемы и как Творческое решение проблем методы могут помочь преодолеть эти трудности.
- Рубин Т. *Преодоление Нерешительность: Восемь Этапы принятия эффективных решений*, Harper & Row, 1985.
- Руссо Ж. и Р Шумейкер, *Decision ловушках: Десять Барьеры на пути Brilliant принятия решений и как их преодолеть*, Файерсайд Press, London, 1990.
- Викхи Ph., *Стратегическое предпринимательство: принятия решений подхода к созданию нового предприятия и управлению*, Питман, 1998.
- Zukav G., *Местопребывание Soul*, Simon & Schuster, 1999.
- Зиман С., *Конец маркетинга Как мы его знаем*, Harper Collins, 2000. Автор показывает, почему маркетинг не является искусством, а наука.

Решения, касающиеся личной жизни

Общее качество начинается с общим качеством личности, расширение организационно начинается с индивидуальными возможностями, а также управление информационной системы (МИС) означает управление своей жизнью. Тот же процесс принятия решений один сталкивается в бизнесе возникает во всех других аспектах своей жизни, но они скрыты в других частях жизни, потому что они не перекрываются, как много сложностей, возникающих в бизнесе. Если вы ожидаете, что люди, которые не лечат себя хорошо относиться к миру так, вы будете сильно и, конечно, разочарован.

По словам Ли Айакокке в:

На протяжении многих лет, многие руководители говорили мне с гордостью:
«Мальчик, я работал так тяжело в прошлом году, что я не брал отпуск.» Я
всегда чувствую, как отвечать, «Вы болван. Вы хотите сказать мне, что вы

берете на себя ответственность за проект в 80 миллионов долларов, и вы не можете планировать две недели в году, чтобы повеселиться?»

Бизнес принятие решений являются простой ареной выборов, выраженных в долларах, и что простота является причиной для обсуждения процесса принятия решений в контексте бизнеса, хотя он может применяться в других местах так же хорошо. Ценности, этика, значит, и социальная сложность должны входить в процесс принятия решений, а также денежной оценки, такие как анализ затрат и выгод.

Все мы знаем разницу между «правильным» и «неправильным», и мы можем сказать «добро, плохо». Но мы также знаем, что более сложные решения, когда мы должны выбирать между хорошими и лучше. **Жесткими решениями** все являются те, которые мы должны сделать между плохим и худшим.

Многие люди считают, что предопределило судьбу, а не свои собственные решения управлять делами своей жизни. Личное мастерство учит нас выбирать. Выбор это мужественный поступок, который влечет за собой выбор для различных курсов действий, которые будут определять свою судьбу. **Судьба не дело случая. Это вопрос выбора.** Стремление к цели (то есть, цель ваших решений), которые не отражают ваши ценности и, следовательно, не сделать вашу жизнь радостной, как мы делаем себя несчастными. Но если вы не знаете, что вы хотите, то, как вы знаете, как этого добиться? Есть очень четкое представление о том, что вы хотите от жизни, и что он будет принимать, чтобы получить его. Существует популярная, классическая песня, в которой хриплый женский голос восклицает ее независимую женскую аудиторию, "*использовать то, что вы получиличтобы получить то, что вы хотите.*"

Будьте реалистичны о ваших способностях. Когда есть путь, есть воля. Обратное не верно, как многие люди, к сожалению, считают, и взяли в качестве основы для принятия решений, касающихся их личной жизни. **Думая о стратегиях гнаться за которые выходят за рамки ваших способностей может разрушить вашу жизнь.** Если цель недостижима, и вы идете после него в любом случае, косвенный отказ может причинить вам боль и уменьшить свою энергию (и ресурсы организации). Вы делаете лучше всего в вашей профессии и личной жизни, делая хорошо относительно вашей способности и ценности, а не пытаться сделать лучше, чем другое лицо или организация. **Судите свой успех тем, что вы должны были отказаться от** того, чтобы получить его. Помните, что, если вы пытаетесь невозможным, вы потерпите неудачу; поэтому спросить, что это возможно для вас.

Он знает, что не его собственные силы, что не встретил вызов. Если вы столкнулись с решением, то вы зондирующие из глубины вашего собственных сильных и богатство ваших ресурсов. Один отвечает за свою собственную жизнь. Пассивность не обеспечивает никакой защиты: Необходимо принять на себя ответственность за решение, прежде чем можно принять любое решение.

Все религии, искусства, философии, морали и науки являются ветвями одного и того же дерева. Все эти стремления размышляли о поиске того, что составляет хорошую жизнь. Однако только в последние десятилетия имеет изучение благосостояния стать научной деятельности. Полученные результаты свидетельствуют о том, что цели и ценности личной жизни очень субъективны и в основном культурные. Большинство людей проводят

всю жизнь в поисках счастья. Они преследуют праздные мечты, пристрастия, религии, даже других людей, в надежде заполнить пустоту, которая отравляет их. Ирония заключается в том, что единственное место, где они когда-либо нужно искать было внутри. Кроме того, как только учение, но иррациональным, получила власть в обществе, миллионы людей будут **верить в него, а не чувствовать себя остракизму и изоляции**.

Нужно решить для себя: Лидеры и последователи сталкиваются с различными проблемами. Лидеры должны удивляться, если последователи будут следовать за ними преданно и последователь Интересно, если лидер будет привести их к «земле обетованной». По сути, **лидеры и последователи являются рабами потребностей друг друга**.

Есть много факторов, которые способствуют быть хорошим, принимающее решение, кардинальные из них являются:

1. **Самооценка** (не гордыня): Самооценка является важным фактором в принятии правильных решений. Некоторые люди легко давление делать вещи другими легко говорят, что делать, потому что они имеют очень низкую самооценку. Никогда не жалеть себя - это имеет смертельный эффект на Ваше **мышление**. Признать не все проблемы, независимо от того, как трудно, так как возможностей для улучшения и / или подтверждения вашей жизни, и сделать большинство из этих возможностей. Творчество в принятии правильных решений требует наличия ясного ума.
2. **Мужество**: Мужество делает то, что ты боишься сделать. Там не может быть смелости, если вы не боитесь. Мужество думать для себя. Когда один имеет низкую самооценку можно уговорили делать почти ничего, потому что одна зависит от других слишком много за советом. Это все потому, что один не может иметь силу и мужество, чтобы слушать его / ее собственные мысли. Есть много способов, чтобы убежать от собственного стратегического взаимодействия мышления. Например, вы задавались вопросом, почему вы читаете газеты? Может быть, устройство побега? Как репортер ставит его «Факт, что это факт, каждый день это не новость, это правда Мы сообщаем новости, не правда». Это может быть шоком для большинства из нас, что, **Томас Джефферсон** сказал: «Я не беру ни одной газеты, ни прочитайте один месяц, и я чувствую себя бесконечно счастливее его.» Вы должны никогда не пытаться избежать долг сделать свой ум для себя. Если вы не принимать решения для себя, другие делают это для вас: «Вы юридически разрешено пить теперь так мы решили, что лучше всего для вас был автомобиль.»

Из всех даров, которые родители могут дать ребенку, подарок **научиться делать правильный выбор** является наиболее ценным и долговечны. Это природа, и преимущество, мужественных людей, что они могут принимать самые важные вопросы и формируют четкий набор альтернатив. Слабое всегда должно выбирать между альтернативами, которые не являются их собственными.

Требуется образование и мужество, чтобы получить более высокую самооценку, чтобы быть положительным или уверенным в принятии решений. Прислушайтесь к себе и думать самостоятельно. Это не приведет вас в неприятности из-за кого-то другого. Мужество означает акт интеллектуального рискованного, глядя в будущее. Ничто великолепное никогда не было достигнуто, за исключением тех, кто осмеливается, как и то, что в них превосходило обстоятельство при принятии решений.

3. **Честность** : Честность быть один вы. Будьте объективны о себе и других. Важно , чтобы определить свои слабые стороны, а также ваши сильные стороны . Быть честным с самим собой самое важное , что вы можете когда - либо сделать. Когда дело доходит до себя, вы должны быть честны.
4. **Любовь** : Любовь означает заботу о себе и других людях. Это означает , что вы идете спать по ночам , зная , что ваши таланты и способности были использованы в принятии решений , которые, служивших другие. Замечательная вещь о любви в том , что **она включает в себя, без привязки** .

Честно говоря, вы должны полностью признать , что на данный момент, вы можете быть только то , что вы есть. Не больше, не меньше; Однако, с неизбежным течением каждый момент времени, вы будете постепенно, но верно меняется - чтобы стать более или менее, лучше или хуже, сильнее или слабее. Ваш выбор направление изменения: это только ваше. Единственная настоящая *конкуренция соперничество* в вашей меняющейся себя. Это является основой хорошего решения.

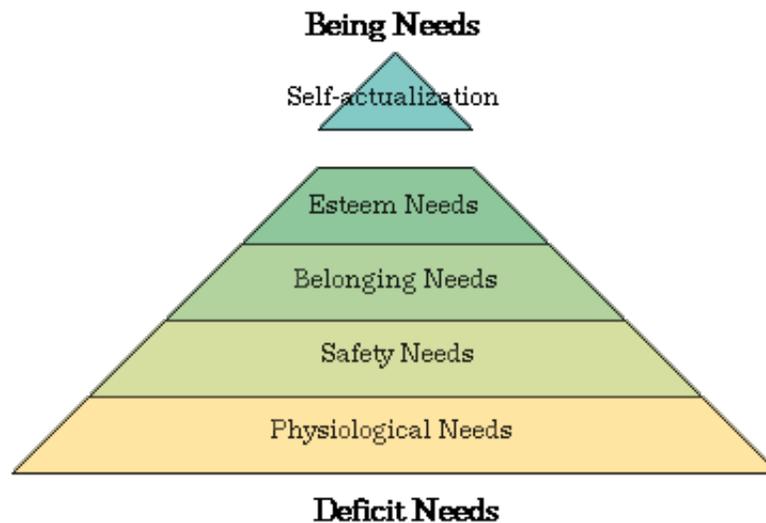
Жесткие Решения: Только вы можете изменить свою жизнь. Никто не может принимать решения за вас , когда речь идет о серьезных вопросах, таких как, **Что я должен делать ? , Что я должен верить ? , Что я могу знать ? , Как я должен жить?** Что Ральф Уолдо Эмерсон говорит нам о том , что только хорошие ответы на такие вопросы , личные и исследованные те, редко принятые большими группами; сознательные, мыслящие люди не должны ни молиться чужими бог, ни поощрять тщеславие себя. Это само по себе может установить нас на пути к свободе. Все проценты вашего образования должны собраться вместе , чтобы самостоятельно принимать решения. Какая польза образования , если вы не можете справиться с этими вопросами к собственному удовлетворению? В то время как вы делаете эти решения, вы чувствуете на данный момент , что ваша жизнь самостоятельно. Не завидуйте другим, потому что, кто завидует другим не получает спокойствие. Все начинается с себя - с вами, делая свой ум о том, что вы собираетесь делать с вашей жизнью.

Чем больше любезности и порука среди членов **политики в-группы** , тем больше опасность , что независимое критическое мышление будет заменено групповым мышлением, что может привести к иррациональным и бесчеловечным действиям , направленных против целевых групп.

Основные решения требуют мужества. Мы должны иметь мужество , чтобы сделать ставку на наши решения, **чтобы принять просчитанный риск, и действовать** .

И, наконец, в личном принятии решений не существует , **никто лучше разговаривать, чем себя** , если вы действительно хотите , чтобы все получилось. Ни один другой человек не имеет столько информации о своих проблемах, и никто не знает свои навыки и способности лучше.

Самореализация: работа Маслоу указывает , что люди имеют иерархию потребностей , начиная от основных потребностей для выживания и безопасности на потребности более высокого уровня для самоуважения и самоактуализации, как показано на следующем рисунке:



1. Физиологические потребности: Это прежде всего биологические потребности. Они включают в себя такие вещи, как необходимость адекватного питания, кров, тепло и медицинской помощи.
2. Потребности безопасности: После того, как физиологические потребности, второй наиболее насущные потребности, с которыми сталкиваются люди, являются безопасностью и безопасностью.
3. Сопричастности и любовь Нужды: Когда физиологические потребности и безопасность были решены, следующий набор потребностей - те, которые связаны с сопричастности, привязанности и любви - может появиться.
4. Почитайте Потребности: Если первые три потребностей удовлетворяются, потребность в уважении может стать доминирующей. Это относится как к самооценке и к достоинству люди получают от других.
5. Самоактуализация Потребности: Самый высокий уровень потребностей, тем , что люди в состоянии удовлетворить , когда все другие более основные потребности удовлетворены, является потребность в самоактуализации. **Самореализация является потребность человека быть тем, что он / она. Музыкант должен заниматься музыкой, художник должен писать, поэт должен писать, если он будет в конечном счете , в мире с самим собой.**

Что Маслоу подразумевает под его наблюдением в отношении самореализации? Мой ответ таков: если он падает ваши много, чтобы быть дворником, подметать улицы, как Микеланджело рисовал картины, как Шекспир писал стихи, как Бетховен написал музыку; подметать улицы настолько хорошо, что все должны остановиться и сказать, здесь жил великий уборочную, который охватил свою работу хорошо.

Популярные стратегии в Избегая личных решений: Решения формировать свою личную жизнь, однако процесс принятия решений могут быть напряженными, недоумением личной ответственности. Децидофобия страх сделать свои собственные решения. Сравнение и выбор целей и стандартов вызывает наиболее интенсивный децидофобия , но единственный способ обеспечить стабильность в стратегическое мышление, чтобы породить страх. За последние несколько десятилетий, поле принятия решений сконцентрировалась на показ ограничения лиц , принимающих решения - то есть, что они не очень рациональны или компетентны и их мысли омрачены с множеством возможностей, переменных и результатов. Короче говоря, есть отсутствие процесса хорошо сфокусированного структурированного принятия решений.

Следующие стратегии или их комбинации позволяют **decidophobes** , чтобы избежать их собственных решений.

- **Религия** : Религия и провозглашение того, что есть добро и зло является наиболее популярным. Именно благодаря этому единству , что decidophobe избегает конфронтации. Вместо того , чтобы пригласить нас , чтобы оценить альтернативные стандарты, это дает нам норму, а также детальные стандарты. Однако, *морализаторство и мораль* две совершенно разные вещи , и всегда находится в совершенно разных людях.

Каждая религия тоже является моделью для таких вопросов, как: Как я должен жить, что я должен верить? Как я должен себя вести? Что я должен делать , и так далее. В исламе , например, человек может иметь более одной жены (официально до четырех, в любой момент времени), но он не должен пить вино. В христианстве наоборот допускается. Здесь у вас есть выбор.

Модели постоянно меняются , чтобы приспособиться к реальности. Например, Мартин Лютер и Джон Калвин среди других, нашел необходимость *реформации* и модифицировал католической модели. То же самое произошло с восточными моделями , такими как буддизм , который является реформированный индуизм . Модели, в целом, должны быть в состоянии обеспечить «понимание» полезным , чтобы справиться с проблемой принятия решения. В случае религиозных моделей, вопрос «как я должен жить?» это не проблема решения. Императив и авторитетные ответы на почти все аналогичные решения уже даны. Тем не менее, есть только один большое решение, нужно сделать первый - «прыжок веры» .В то время как организованные религии оживляющие для тех, кто нуждается в их услугах, они не жизнеутверждающие (например, понятие греха и искупления, как его лечить).

Источник всякой религии и метафизики является признанием высшей власти, такими как бог (ы), или «-вещь в себе», соответственно. Многие из того, что проходит по религиозным конфессиям, и метафизика идола (то есть идеи) сводится к стороне ставки, покрывая смутное убеждение, что «должно быть что-то», или что человек должен верить. Философия и религия привыкли строить модели, такие как, метафизика высшего мира, а другой-мир, для того, чтобы презирать этот мир.

Красота религиозной мании является то, что он имеет право, чтобы объяснить все. После того, как Бог (или сатана) принимается в качестве первой причины всего, что происходит в мире смертных, ничто не оставлено на волю случая. Логика может быть счастливо выброшен в окно.

Метафизики являются понятием, что эмпирическое исследование не может решить, как характер времени и гравитации, пространство и цели наших существ.

Веря в Бога, в то время как иногда выгодно здоровья мудрым, может иметь обратный эффект: он может предсказать смертность. В исследовании 600 пожилых пациентов больниц, 95% из которых были верующие, обнаружили, что люди, которые чувствовали себя отчужденными от Бога, или те, кто обвинял дьявола в своей болезни, имели 19% до 28% повышенный риск смерти в течение следующих двух лет.

- **Дрифтнинг** : Вместо того , чтобы выбирать , как жить и во что верить, The дрейфующих люди просто следует за «статус - кво». На противоположном конце спектра находится человек ,

который не имеет отношения, ни кодекс поведения, или цели. Эти типы людей боятся не принятие любого решения, независимо от того, как маленькие.

- **Верность Движения** : Эта стратегия определяет человек, которые недовольны как с традиционными стилями жизни и быть дрейфовать, поэтому они присоединиться к движению. Это признак страха человека из «стоял один».
- **Лояльность к школе мысли** : Эта стратегия помогает дать один идентичность. Люди этой природы разделяет образ мышления и решения проблем, таким же образом.
- **Exegetical Мышление** : В этой стратегии один читает в тексте, предполагается, что текст, который читает один прав, а следовательно, рассматривает его как власть. Это позволяет толкователю читать свои собственные идеи в текст и получить их обратно наделены полномочиями. Экзегетический мыслитель боится независимости и самостоятельного мышления.
- **Manichaeism** : Для Manichaeist, решение является наиболее важным и в целом делает себя; выбор загружается. Это когда все шансы уложены, все хорошее находится на одной стороне, все зло, с другой стороны. Он игнорирует все другие альтернативы.
- **Мораль Рационализация** : Идея заключается в том, что моральный рационалист, путем рационального мышления, может принимать решения. Однако, что моральный рационализм может включать в себя неадекватное представление о причине и ответственности. Человек - это рассуждение, а не разумное животное.
- **Педантизм** : Эта стратегия подчеркивает на «микроскопическом различия». Децидофобия поглотит педантический человек, так как они никогда не обойти к рассмотрению важных решений и не смотреть, или увидеть, большую картину. Действие всегда порождает вдохновение. Вдохновение редко порождает действие.
- **Волна будущего** : Хотя эта стратегия совпадает с религией, верность движению или в школу, и игнорировать другие альтернативы и, как и другие стратегии, есть опасение того, чтобы стоять в одиночку и без поддержки. Идеалы являются приемлемыми, поскольку они являются «волной будущего». Идеализм возрастает прямо пропорционально свое расстояние от проблемы решения.
- **Брак** : Одна из самых популярных стратегий является то, что брак. Эта стратегия основана на предпосылке, что в браке, решения слева, в большинстве культур к мужу. Тем не менее, один из супругов может поддаться. Решения либо консенсус два или есть разногласие и один в конце концов «собирается вместе» с другой.

Дополнительная литература:

- Баумейстер Р., *Спасаясь себя: Алкоголизм, духовность, мазохизм и другие рейсы из Бремя Самости*, Нью - Йорк, Basic Books, 1991.
- Бернштейн П., *Сила Золота: История одержимости*, Wiley & Sons, 2000. представляет историю того, как некоторые люди одержимы, преследуют богатство. Золото было их, а не наоборот.
- Динер Е. и Е Са (ред.), *Культура и Субъективное Благополучение*, MIT Press, 2000.
- Финя Д. *Мотивы: Трансформативное Создание Самости*, Praeger, 2001.
- Фрейд С., *Цивилизация и ее разочарование*, J Строчи (редактор), Нортон & Со., Нью - Йорк, 1999.
- Гринберг Д., Pyszczynski Т. и С.Соломон, причины и последствие самооценки: теория управления террором. В Р Баумейстер (ред.), *Общественное самоуправление и частные Самостоятельные*, Нью - Йорк, Springer-Verlag, 1986.
- Кауфман W., *От децидофобии к автономии: Без вины и справедливость*, A Delta Book, 1975.
- Клейн Г. *Источников власти Как люди принимают решения*, MIT Press, 1999.
- Маслоу А. Д Стивенс, G Хейл, *Маслоу по вопросам управления*, Wiley, 1998.

Reichley J., *Значения подключения*, Rowman & Литтлфилд Publishers, 2001.

Рейнольдс В. и Р. Тэннер, *Социальная экология Религия*, Oxford Univ. Press, 1995.

Уоррен С. и А. Томпсон, *сбрасывали !:Руководство по выживанию для женщины*, которая была оставлена на любимом мужчине, HarperCollins, 1999.

Проблема определения значений и ранг среди значений

Не прийти к четкому пониманию собственных значений своих трагические отходы. Вы пропустили весь смысл того, что жизнь для. Какой один из следующих подходит вашей системе ценностей? Основное значение в жизни, что вы получаете, или основное значение в жизни то, что вы становитесь.

Установка ясной цели: Что это вы хотите достичь? Как ни странно, многие лица, принимающие решения собрать набор альтернатив (скажем, автомобили, чтобы купить или человека вступить в брак), а затем спросить: «Какой я должен выбрать?» не думая прежде, каковы их цели, то, что главная цель они хотят достичь. В следующий раз вы зададите себе вопрос: «Что я должен делать? Что я должен выбрать?» спросите себя первым, «Каковы мои цели?»

Знай свои ценности и предпочтения: Значение относится к тому, как желательно конкретный результат, значение альтернативы, будь то в долларах, удовлетворение или другие выгоды. Тем не менее, предпочтение отражает философию и нравственную иерархию, принимающего решения. Личные ценности определяют предпочтение. Некоторые люди предпочитают волнение к спокойствию, принимая слишком много риски для вычислимой риски, эффективности к эстетике, качеству количеству, и так далее.

Это не трудно принимать правильные решения, когда вы знаете, что ваши ценности. Тем не менее, вопрос, который вдохновил многие теории создает впечатление, что многочисленные теории ценности и оценок являются глубоко гетерогенными, причем некоторые из них рационален, а некоторых иррационального, некоторые ценности, видя, как простой эффект социального внушения, другого эффект эмоциональных факторов, а обида. Кроме того, некоторые теории пытаются извлечь значения из корысти, другие от ограничений, налагаемых обществом на людей.

Рациональный выбор модель: Рациональная теория имеет дело с одним из главных «рациональных» теорий, используемых сегодня для объяснения норм и ценностей: так называемого «рациональным выбор модель». В выражении «Рациональный выбор модели» слово рационально используется в моде коренных, как эквивалент «инструментально рационально.» Действие «рациональное» в этом смысле, если он может быть проведен как представление объективно хорошим способом достижения цели субъекта следующая. В то время как его сторонники рассматривают его как потенциально общезначимую теорию, другие слова, как только один на самом деле в состоянии объяснить нечетко все виды человеческую деятельности, это утверждение кажется необоснованным.

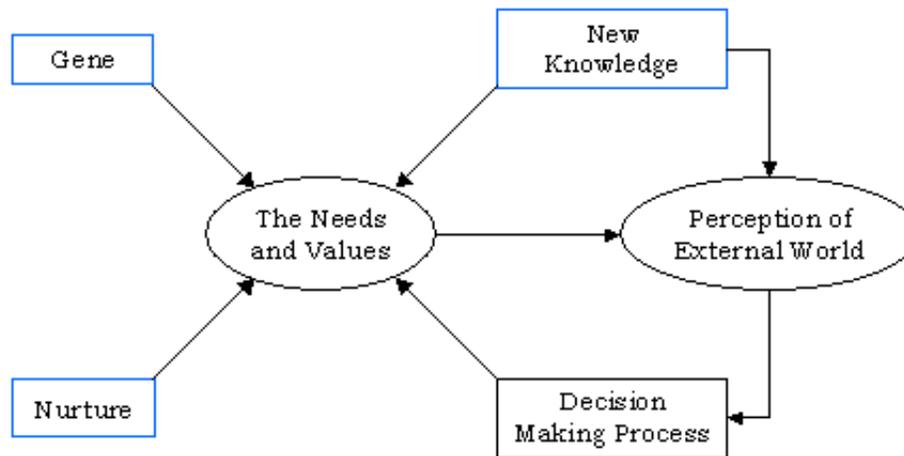
Релятивистские против натуралистических теории: Интерес и пределы этой теории имеет дело с вопросом о том, каких значениях следует рассматривать как эманацию особых культур и, по этой причине, варьируются от одной культуры к другому. Эти модели являются доминирующими сегодня, потому что они защищают релятивистский вид

ценностей и рассматривать восприятие у людей есть из причин, почему они поддерживают такие и такие ценности, как иллюзия. Некоторые противники релятивистских теорий имеют вместо натуралистической теории ценностей. Она берет свое вдохновение от социобиологии.

Аксиологическая Рациональность: Аксиологическая рациональность исследования Вебера в различии между аксиологической рациональностью и инструментальной рациональностью. Инструментальная рациональность имеет дело с отношениями между целями и средствами, понятие ценностной рациональности вводит идею без косвенного типа рациональности. Эта идея может быть представлена в виде последовательного типа рациональности, а аксиологической рациональности. Объяснение аксиологических чувств обеспокоено случаями, когда социальные субъекты действуют в соответствии со своими ценностями.

Когнитивиста Модель: когнитивиста модель является обобщением рационального выбора модели, которая начинается от идеи о том, что понятие рациональности имеет два совершенно разных значения: Смысл этой концепции в экономике и философии науки. Это означает, что некоторые иррациональные люди могут быть истолкованы рационально, при условии, что понятие рациональности адекватно определены. Он также связан с развитием «судейской» или «когнитивистской» теории рациональности. Модель когнитивистской также применяется к анализу чувства справедливости в попытке применить судейскую теорию ценностей хорошо очерченной области: чувства справедливости. Философы, такие как Ролз, предлагают неявно теорию относительно того, что люди имеют в виду, когда они воспринимают распределение товаров как справедливые или несправедливые. Они в некоторых случаях кантовского (то есть, они имеют тенденцию следовать принципам универсальной ценности), в то время как они, скорее, в других обстоятельствах утилитарные (То есть, они имеют тенденцию следовать за их интересом и удерживать принципы действительными при условии, что они могут рассматривать их как служение их интерес). Такие понятия, как «местное правосудие» или «ограниченная справедливость» обеспокоены мост между реальностью и теорией на чувствах справедливости. касается строительства моста между реальностью и теорией на чувствах справедливости. касается строительства моста между реальностью и теорией на чувствах справедливости.

Следующая блок-схема показывает динамичный характер потребностей и ценностей в индивидуальном процессе принятия решений:



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

На приведенной выше диаграмме представляет потребность и ценности причинных связей в пространстве и во время, путем привести отдельные факты из двух первичных и вторичных источников вместе и помогают нам построить **целостное понимание** внешнего мира. Это условное знание приобретает из опыта или опыта и связать гибкую и очень взаимосвязанную сеть связи, по которым рассуждению можно и которые могут быть применены к различным ситуациям принятия решений.

Что касается принятия решений, вместо того, чтобы сказать, что человек является существом обстоятельств, было бы точнее сказать, что человек является архитектором обстоятельств. **Это символ, который строит свое существование из обстоятельств.** Из тех же материалов, один человек строит дворцы, другие отели; один склады, другая вилла; кирпичи и строительный раствор в ступке и кирпич до архитектора может сделать им что-то еще.

Как мой читатель заметил, в настоящее время, основные проблемы для ученых **проблема определения значений и присвоение рангов среди значений**.

Конечная цель человеческих решений всегда удовлетворение желания действующего человека, который почти всегда «рост». Там нет стандарта большей или меньшей удовлетворенности, за исключением отдельных суждений «ценности» и определение «рядов» среди этих значений. Значения и их ранги различны для разных людей и для одних и тех же людей в разное время.

Потенциальная проблема заключается в определении важности вещей, вы думаете о большей части времени. Решение этой проблемы должна прийти вверх с некоторыми критериями при оценке степени значений вы дорожите для достижения хорошей жизни. **Мы должны дать значение для нашей личной жизни**, в противном случае наша жизнь пустой и бессмысленной.

Первая задача в создании частных и личных решений, чтобы выяснить, какие «ценности», для чего? Ответ для укрепления и утверждения жизни. Кроме того, необходимо решить, о

«рядах» среди этих ценностей и их связи с другими значениями. Ниже это упорядоченная модель три-категории:

1. Группа А: Это самая важная группа включает в себя **все то , что вы можете сделать для себя , и никто другой не может сделать для вас** . Примеры включают «хороший сон ночью», научиться думать самостоятельно, и ваше здоровье. Как гласит испанская поговорка: «Человек слишком занят , чтобы заботиться о своем здоровье, как механик слишком занят , чтобы заботиться о своих инструментах.» Вы знаете , это хорошо , что «Ваше здоровье ваше богатство.» Помните , что вы будете столько же ценности для других , как вы были к себе.
2. Группа В: **Вещи , которые являются вашими , а не могли бы быть кто -то еще**. Например, ваш ребенок принадлежит к этой группе.
3. Группа С: **Все другие вещи**. Такие , как ваш дом, ваша работа, и т.д.

Ясно, что вопрос относительно того, что принадлежит к какой группе весьма субъективно. Например, ваша работа может стать членом группы В , если вам нравится , что вы делаете , и вы считаете , что никто не может сделать это так же , как и вы. [Музыка](#) высшей формы всех искусств, для композиторов , принадлежит к этой группе , чтобы развлечь себя в первую очередь. В то время как другие формы искусства в музеях , чтобы развлечь другие тоже.

Дополнительная литература:

Будон Р., *Происхождение ценностей: Социология и философия Верований* , Издатели сделки, New Brunswick, NJ, 2001.
 Hechter M., и др. , *Происхождение ценностей* , А. де Gruyter, Нью - Йорк, 1993.
 Кини Р., *Value-Focused мышление: Путь к творческому принятию решений* , Harvard University Press, 1992.
 Nozick Р., *Природа рациональности* , перли. Press, 1994.
 Ролс J., *Теория справедливости* , Belknap Press, 1999.

Мыслимое Решение и экономика стратегического мышления

Что [художники](#) делают? Они делают модель реальности, которые более красивыми , чем сама реальность , с тем чтобы сделать наше существование сносным. Однако, как Микеланджело однажды сказал: «Человек рисует с его мозгом , а не руками.» Кроме того, модельер реальности художник с ограничениями. Японская пословица гласит: «Мышление без действий это мечта. Действие без раздумий кошмара.» Таким образом, есть два вида отказов: те , кто не думал и никогда не делали и те , кто делал и никогда не думал. Проблема большинства людей в том , что они думают , что с их надеждами и страхами и желаниями , а не с их умами.

Безмолвная мысль двигается над волокнами нашего мозга, как вода над бездной. То, что мы думаем, мы знаем, потому что мы думаем. То, что мы есть, мы знаем, потому что мы думаем; но что это думать? И что же это знать, что мы думаем? Что происходит, когда вы пусть ваш ум блуждать? Когда человеческий ум не имеет ничего конкретного, чтобы думать о том, что становится хаотичным, порхая от одной мысли к другому случайным образом. Вот почему мыслители чаще в хорошем настроении, думая, чем они в свое свободное время.

Когда один сталкивается с проблемой, один всегда должен спросить, есть ли проблема мыслимо. Не каждая идея или концепция мыслима. Кроме того, каждый мыслимый идея заслуживает своей собственной продолжительности времени в вашем уме.

Наши чувства обставлять ум только с материалами информации; это наше мышление, которое преобразует информацию, которую мы получаем в наши **полезные знания для принятия решений**. Принятие решения описывается как экономии мышления. Есть шесть шагов, которые необходимо учитывать при принятии правильного решения. Эти шаги заключаются в следующем:

1. Мыслимо? Является ли ваша проблема мыслимо?
2. Это мой бизнес? Является ли это действительно необходимо, чтобы вы об этом думаете? Похоже, что одна из самых трудных уроков, которые можно извлечь в жизни, где ваш бизнес заканчивается, и кто-то начинает. В тот момент, вопрос приходит на ум, видеть себя мысленно взяв его и складировать. В этот момент ваш выбор сделан. Вы научитесь стать решающими и не vacillator.
3. Есть ли у вас достаточно точную информацию, чтобы начать свое стратегическое мышление? Информация может быть классифицирована как *явных и неявных* формах. Явная информация может быть объяснена в структурированном виде, в то время как молчаливая информация противоречива и нечеткая объяснить. **Хорошее мышление заключается в способности к оценке неясной, опасной и противоречивой информации.**
4. Как долго я должен думать об этом? Ключ находится в не «тратить» время, но в «инвестировании» это. Мышление не остается в некоторых умах очень долго, потому что, к сожалению, им не нравится одиночное заключение, что необходимо.

Решение не просто так; он принимает отражение и мысли. Время отражения должно быть встроено в процесс принятия решений, позволяя достаточно время, чтобы обдумать и переосмыслить. Для многих людей, к сожалению, ожидание того, что в ответ сразу же является гораздо более важным, чем отвечать вдумчиво для многих.

5. Реализация - принятие мер. Мышление без действий мечтательность. Для того, чтобы думать слишком долго о выполнении вещи часто становится губительным.
6. Мониторинг моего действия. Так как все меняется, чтобы иметь контроль над моей проблемой я должен адаптировать и обновлять свое мышление. Искусство жизни является постоянной переналадкой к нашей ситуации.

После описанного выше процесса мышления с его многочисленными петлями, то очень вероятно, что хорошие идеи возникают на свет в ответ на ваши аналитические исследования. Это аналитическое мышление является самым мощным инструментом для ума. Без этого, рекуррентное соотношение будет продолжать возвращаться к вашему виду, чтобы преследовать вас.

Ум поддерживает и держит все, что было поставлено на него в течение последних нескольких минут. Он держит и работает на нем, если не заменить чем - то новым. Поэтому, чтобы **не думать о том, что не достоин, нужно начать думать о чем - то другом сразу**. Это гигиена для ума.

Затруднение замечен в *Алиес Приключения в стране чудес* : "Как я могу получить в"?

снова спросила Алиса, более громким голосом. "Ты , чтобы получить в на всех? сказал Лакей, "Это первый вопрос, вы знаете. "

Помните , что большинство людей тратит большую часть своего времени каждый день по специальности несовершеннолетних. Время не имеют счетов с большими мыслями. Очевидно, что основная проблема заключается в следующем: юридические фирмы, которые банкнота в час, более выгодно , когда менее эффективным. Как сказал Гете, «Вещи, которые наиболее важны, никогда не должны быть во власти вещей , которые имеют значение как минимум.» **Время является дефицитным ресурсом** , и если это не удалось ничего другого не может управляться.

Если вы работаете на несуществующих проблемах есть гораздо меньше препятствий. Для того, чтобы сделать что-то примечательное, мы должны смотреть, чтобы сделать что-то стоит усилий, если мы не пытаемся расслабиться. Во время отдыха, несуществующие проблемы, как правило, нужно искать выход!

Вот пример немислимой вопроса / проблемы. Есть ли после жизни? Этот вопрос не мыслим. Вы должны думать об этом так же, как вы думаете о «жизни до жизни.» Мы можем задать первобытные вопросы, но мы никогда не можем стоять рядом с начала или конца.

В других случаях вопросы мыслимо, однако, один «хочет» даже не вызывает сомнений , что о них ссылаться на стратегическое мышление. Эти случаи включают в себя, например, наши самые глубокие убеждения. И во многих случаях, один даже **сознательно изменяет восприятие проблемы** с тем , что она подходит для тех предвзятой желательного решения. Это печально, но **люди лгут гораздо больше себе , чем к другим.**

Я изучал жизнь относительно великих людей и известных женщин, и я обнаружил , что мужчины и женщины, попавшие в топ , были те , кто сделал работу , они имели в руках, со всем , что было энергии и **энтузиазма и упорного труда** .

На **протяжении стратегического мышления** , Альберт Эйнштейн сказал: «Я думаю , и думаю , что в течение многих месяцев и лет, девяносто девять раз, заключение ложно. Сотый раз я прав. Это не значит, что я такой умный, это просто что я остаюсь с проблемами дольше «.

Как правило , для стратегического мышления, если вы не можете **описать в письменном виде следует понимать , кто - то** о вашей проблеме решения и то , что вы делаете , как процесс об этом, то вы не знаете , что вы делаете. **Лучшее место , чтобы принять решение на бумаге.**

Будучи в состоянии контролировать мыслительный процесс является самым твердым из всех, и это требует дисциплины и профессиональной подготовки. Нужно развивать способность участвовать в последовательный и четко сфокусированной стратегическое мышление в течение заранее определенного ограниченного времени, чтобы произвести решение данной проблемы хорошо определены. Это не то, что все обязательно пойдет не так (Закон Мерфи), а то , что они будут принимать так много больше времени и усилий , чем вы думаете, если они не. Кардинальная цель состоит в том, чтобы раскрыть основную

логическую структуру задачи принятия решения с помощью математической модели. **Все ветви человеческого знания движется в направлении научного представления.** К ним относятся все предметы --logy, такие как социология и психология, и т.д., как правило, будучи научен в наших либеральных и искусстве человечества колледжей. В наше время, один ожидает более глубокое понимание от изучения социометрического, психометрический, и эконометрического и т.д.

Студенты часто спрашивают меня, если, как мыслитель, я была рациональной или творческой. Оставшись мозгами или правой крикливой. Я считаю, и спросить в ответ, я должен выбрать? Можно ли быть одновременно? Я не думаю, что я мог позволить себе дискриминацию. Вы хотите быть хорошими при проектировании хорошей стратегии решения, и вам нужно все мыслительный я имел в наличии.

Целенаправленное принятие стратегических решения являются актом одновременного мышления. Однако, нет целесообразнее которой человек не будет прибегать, чтобы избежать реального труда [мышления](#).

Помните, что:

Птицы летают; когда они устают, они землю.

Человек думает; когда он устает, он говорит: «Я понимаю.»

Философия создания: Фундаментальный проект в жизни взаимодействие с центральной идеей, что существо стремится к творчеству. Существуют различные способы, в которых существо подтверждает неограниченную творческую силу. Кроме того, он растворяет все, что может ограничить или опосредовать свое выражение, в том числе организмы, объекты, представлений, идентичностей и отношений, что эта сила порождает по пути.

Мышление может быть опасно: следующая метафора показывает, как в некоторых случаях люди предпочитают не думать, опасаясь быть разочарованы, придерживаясь говоря, что «невежество есть блаженство». Был мальчик, который прожил всю свою жизнь на айсберге. Однажды, он подумал, что может быть подо льдом. Он решил закопать, чтобы выяснить для себя. К его большому разочарованию он обнаружил, что он на самом деле живет на воду. С этого дня, он никогда не чувствовал себя комфортно жить на айсберге, и он пожалел, что не задавал себе этот вопрос.

Овладение свои страхи: Главное препятствие, которое останавливает людей от своих собственных решений, страх принятия неправильного решения.

Когда один имеет страх есть две основные реакции: проблемы, с которыми сталкивается мужественно или избегая каких-либо обязательств. Однако, так как один имеет мощную способность анализировать и понять, можно преодолеть страх самовывоза психоанализа методов, чтобы справиться с полетным инстинктом.

Лучший бизнес-исполнители разработали многоэтапный подход к завоеванию их опасения. Во-первых, задайте себе несколько важных вопросов. Постарайтесь определить, что вы на самом деле страх. Спросите себя, что это самое худшее, что может случиться, если вы не. Большую часть времени в бизнесе, это либо страх потери или страх смущения. Затем определите, что вы могли бы получить, если задание или стратегия работает хорошо. Это

позитивное видение помогает затмить негативный страх. Наконец, спросите себя, что цена к вам и другим, если вы не преодолеть этот страх

Есть два типа людей: те, кто пытается, спотыкаться и встать и попробовать еще раз, и те, кто боится спотыкаясь и даже не пытаться. Угадайте, какой тип является более успешным.

Наш желудок мудрее нашего мозга: Когда один ест слишком много, желудок отвергает его рвало. Однако, мозг не имеет такого механизма. В то время как разум управляет телом, к сожалению, она не в состоянии контролировать или отдать приказ самому себе. Основной причиной этого является то, наши привычки, которые являются центрами тяжести ума. Привычки вес нашего ума вниз и , следовательно , они представляют собой ярлыки , которые становятся удобными средствами , чтобы избежать мышлений.

Процесс мышления для себя: Думать для себя был оценен с тех пор древних времен:

«Если я иду с двумя другими мужчинами, каждый из них будет служить в качестве моего учителя. Я выбрать хорошие точки одного и подражать им, и плохие точки других и исправить их в себе.»

--- Конфуциус

Критические методы мышления позволяют оценивать аргументы и вопрос качества мышления, что приводит к определенному выводу. Слишком часто мы принимаем то, что мы видим и слышим, становясь пассивными поглотители информации, а не критических слушателей или читателей. Мы должны охранять наш разум против адаптируя веру как наши собственные, прежде чем рассматривать обоснованность аргументов в пользу или против. Мы должны задавать вопросы, чтобы достигнуть нашего собственного личного мнения или решения, в том числе:

- Что вопрос и вывод?
- Каковы причины?
- Какие слова или фразы неоднозначны?
- Каковы ценностные конфликты и предположения?
- Каковы описательные предположения?
- Есть ли заблуждения в рассуждении?
- Насколько хорошо это свидетельство?
- Существуют ли конкурирующие причины?
- Является ли статистика обманчива?
- Что важная информация опущена?
- Какие разумные выводы возможны?

К сожалению, чисто некритическое мышление позволяет поглощать большое количество информации и обеспечивает основу для более сложного мышления в какой - то момент в будущем. Тем не менее, это пассивные упражнения и, следовательно, не требует исчерпывающего умственных усилий, только концентрации и памяти навыки. Очевидно, что такой подход не дает нам метод для различения фактов, которые могут иметь серьезные последствия. Кроме того, я всегда очарован **путем память диффундирует факты**

На другом полюсе находится интерактивный подход к мышлению, что требует «вопрос-спрашивая отношений», чтобы определить ценность того, что читал и слышал. Если мы способны думать о себе, то награды значительны и позволяет критически оценить и затем сформировать собственное мнение на основе этой оценки, что имеет смысл и то, что не является смыслом. Мы также должны знать, что мы приносим свои личные переживания и ценности в процессе и не должны допускать эмоционального вовлечения, чтобы запятнать нашу способность мыслить в **непредвзятой** манере.

Дополнительная литература:

Brown M. и S Кили, *задавая правильные вопросы: Руководство по критическому мышлению*, Prentice Hall, 2000.

Гилберт К. и Н Кун, *История эстетики*, Dover, Нью - Йорк, 1972.

Гигеренцер Г. *Адаптивное мышление: Рациональность в реальном мире*, Oxford University Press, 2000.

Harel Д. Д. Кодзэн и Дж Тигун, *Dynamic Logic*, MIT Press, 2000. Среди многих подходов к формальному рассуждению динамическая логика имеет оказали наиболее сильное влияние на формальные теории познания.

Ким J., *супервентность и разум*, Cambridge Univ. Press, 1993.

Sanitt Н., *Наука Как вопросительно процесса*, Inst. физики Pub., 1996. Рассматриваются связи и взаимодействие различных научных дисциплин, а также их влияние на человека, и думать о том, где мы находимся и куда идти.

Снелл Б. *Открытие Ума: В греческой философии и литературы*, Dover Pub., 1982.

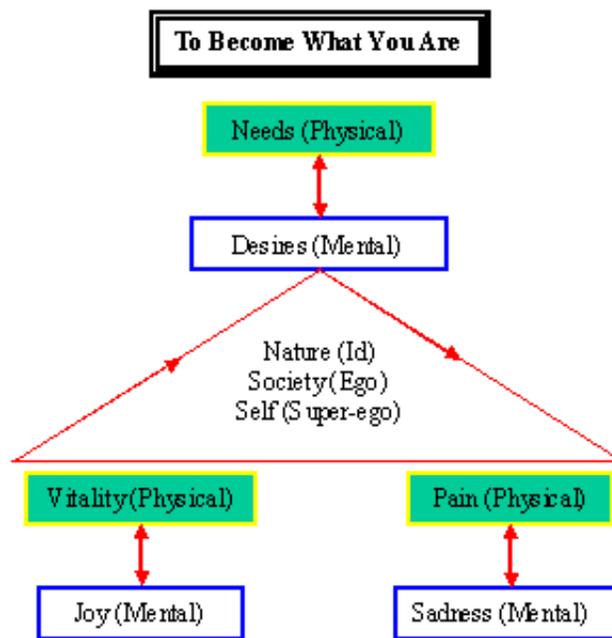
Что такое человек?

Что такое ум? Не важно.
Что такое материя? Неважно!

- - Гомер

Многочисленные дебаты по поводу ума и материи охватывают большую часть истории человеческих мыслей. Основной занимательный вопрос, до эпохи Просвещения был как нефизический (то есть, ум) вызывает физическое (например, движение)?

И Спиноза и Фрейд среди других, работал на единстве души и тела вместе с их взаимодействием с природой и обществом. Следующая таблица показывает психологическую-анализ Фрейда и Спиноза гибридной модели:



A Causal Model Uniting Mind and Body

Спиноза был первым поставить под сомнение концепции ума и тело, т.е. то, физических и нефизических двойственность доминировали человечества на протяжении двадцати веков. Он признал, что нет такого разделения, а проявление двух различных настроений одно и то же. Например, если у вас есть достаточное количество физической энергии, то ваш ум регистрирует его как чувство радости. Любой достаточно стар, имеет физические шрамы от всех видов вещей. Это то же самое с умом.

В приведенной выше таблице, взаимодействие человечества с природой, обществом, и я изображается внутри треугольника.

Человечеству и Природа: Генная инженерия показала как можно соединить гены от одного животного к другому не только животным. Таким образом, самое дело есть людикоторые уникальны? И даже если они не являются, ничто особенного?

Когда один говорят о том, что человечестве часто с тенденцией к отдельному человеку от остальных животных. Однако, в действительности там нет такого разделения, человек совершенно природа не королевство в королевстве. Человечеству не корона, а скрытая цель эволюции.

Согласно приматологии, которая монтируется все более убедительные тела доказательств того, что нет ничего особенного или уникального человека вообще, что почти все, что вы заботитесь, чтобы назвать это, в некоторой степени или другой, в исполнении других приматов; это все зависит от степени. И так, а не отдельных категорий приматологи предпочел бы иметь сдвигающие оттенки серого в мире приматов и продлить срок гомо на гораздо более широкие слои населения.

Природа Человек: Человек не имеет характера, но он имеет историю. В человеке тварь и

творец одно. В то время как человек все еще неопределенное животное, он является самым сильным из всех животных.

Что Ницше понял, было то, что человек должен понимать, что жизнь не подчиняется рациональным принципам. Жизнь полна жестокости, несправедливости, неуверенности и абсурда. Там нет абсолютных стандартов добра и зла, которые могут быть продемонстрированы человеческим разумом. Существует только голый мужчина живет один в безбожном и абсурдном мире. Современное промышленное, буржуазное общество сделало человек декадентским и слаб, потому что он сделал человеку жертвой чрезмерного развития рациональных способностей за счет воли и инстинкта.

Задача состоит в том, чтобы вновь открыть для себя ниже всех лестных цветов и макияж страшный фиксированной текст гомо Natura, что означает: Для того, чтобы перевести человека обратно в природу; чтобы стать господином над многой тщетной и чрезмерно увлеченных интерпретацией и коннотацией, которые до сих пор были нацарапанной и закрашивали вечный основной текст гомы Natura. Для того, чтобы привести его о том, что человек должен отныне стоять перед человеком, как он сейчас, закаленный дисциплиной науки, стоит перед другими формами природы. Он, по правде говоря, ничего, кроме венца творения: рядом с ним стоят много других животных, все на той же стадии развития

Человечеству и обществу: Когда человек оказался ограничен в стенке общества, весь его инстинкт должен был быть разорван заменить социальные нормы. Однако, не все инстинкт отказался от их потребностей легко. Два наиболее распространенные из всех являются: Anger, и воспроизведение. Человек получает самое высокое удовольствие от сексуального удовлетворения, говорит Фрейд, но непринужденная сексуальность истощает индивид психической энергиинеобходимую для творческой и интеллектуальной жизни. Таким образом, это было общество, работая через семью, священник, учитель и полицию, которые навязывают правила и ограничивают нашу животную природукоторая, потому что это животное, требует освобождения. Такое существование является болезненным и поэтому вызывает беспокойство и разочарование. Но нарушение правил цивилизации дает нам чувство вины.любом случае, мы терпим муки и боль.

Человечеству и Атман: Мы особенно заинтересованы в отношениях между антропологией и психологией. Трудность антропологии, как сформулировать анализ тогочто Homo Natura на основе определения человека как субъект свободы. Более конкретно, в его прагматический характер, антропология стремится изучать точто человек делает из себя. Таким образом, сфера его исследований не будет ни мораль, метафизика, ни общество, а точто делает человек, - или точто он может и должен делать из себя. Фуко заметилчто даже несмотря наантропология постулирует человек ни в гомо Natura ни как субъект свободы, аскореекак он данрамках уже действующих синтезов его отношения с миром, то есть как гражданин мира,он / она идет начтобы понять динамику внутреннего чувства.

Природа продолжается в течение всего бесконечного ряда ее возможных определений без внешнего стимула; и последовательность этих изменений не является произвольной, а строго следует и неизменным законам. Что бы существует в природе обязательно существует, как это. Отношение природы к человеку нейтрально в то время как отношение Человеческого к природе является очень сложным процессом, и пока еще не определен. Рассмотрим, например, в животном царстве, все существа стремятся съесть,

выжить и размножаться. Однако, когда речь идет о человеке, он удивляется и безнадежно ищет скрытую цель « как будто» природы есть цель .

В следующей таблице приведены основные инстинктивные диски, составляющие жизнь и основные личные и социальные решения, касающиеся человека жизни диких животных:

Инстинктивные диски в жизни Animals'

Выживать
Есть
Репродуцировать

Решения, касающиеся жизни людей

Для того, чтобы жить, как?
Для того, чтобы жить, кого?
Жить, Что?

Отличительный: Человеческий имеет выборно не животное. Этот факт, захваченный художников, например, в The Animals в мемориал, который расположен в лондонском Гайдпарке. Эта скульптура Дэвид Бекхаус изображает всех животных которые были использованы войсками во время войны, от лошадей и мулов для собак, слонов, верблюдов, канарейки и даже светлячки. Почему бы не скорбеть вражеские животное, тоже?



Нажмите на изображение , чтобы увеличить ее.
Животные в войне: Они не было выбора

Дополнительная литература:

Fernandez-Armesto Ф., *Человечество: Краткая история* , Oxford University Press, 2004.

Фрейд С., *Цивилизация и ее Discontents* , транс. . и ред Джеймс Страчи, WW Нортон, Нью - Йорк, 1961

Mulhauser Г., *Разум из Матери: Темы в физических основ сознания и познания* , Kluwer Academic Publishers, 1998. Ответ на вопрос: Что я? дается как: Я как динамическая структура данных , реализованного в рамках когнитивной структуры с помощью функциональной системы.

Шредингер Э., *Что такое жизнь? Физический аспект живой клетки и разума и материи* , Cambridge Univ. Пресс, 1992.

Как ум работает: от принятия решения к действию

Что такое ум? Не важно.
Что такое материя? Неважно!

- - Гомер

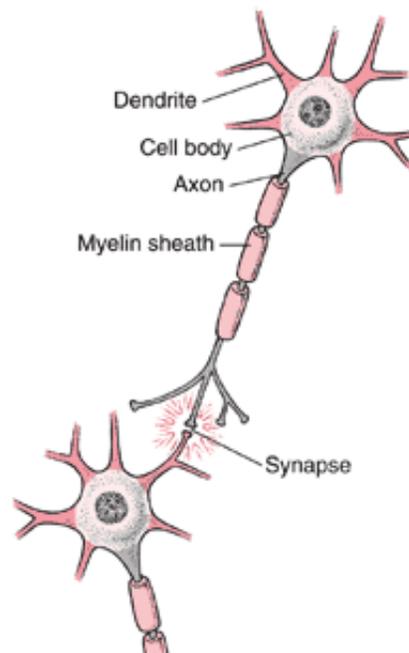
Многочисленные дебаты по поводу ума и материи охватывают большую часть истории

человеческих мыслей. Основной занимательный вопрос, до эпохи Просвещения был как нефизический (то есть, ум) вызывает физическое (например, движение)?

Поведенческие и мозга наук: Это факт что человечество использование сырой информации, такие как цвета, звуки и т.д., в среде для того чтобы вести себя определенным образом. Когда форма энергии мы называем «раздражители» посягают на нас начинается наш ответ. Создание внутренней копии информации, которая является представлением действительности, это делает. Однако это представление на службе у «будет» в определении нашего поведения.

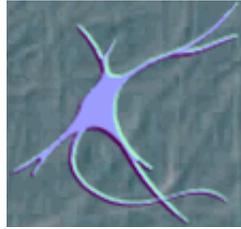
В последние годы появились более интересные исследования по статической геометрии, то есть, анатомия головного мозга, что приводит к важным проверяемым предсказаний. Тем не менее, ценный прогресс в проблеме мозга / разуме должен быть проведены сравнительным исследованием в выявлении связей между физическими динамическими структурами, порожденной деятельностью мозга и умственными / концептуальными структурами. Это включает в себя топологию субъективного времени и его изменения в психопатологии.

Мозг состоит из миллиардов нервных клеток. Часть мозга, ответственного за мысли и память состоит главным образом из нервных клеток или нейронов. Каждый нейрон имеет три части, дендриты (входы), тело клетки, и аксон (выход), как показано ниже:



Нейроны ответственны за мысли и память

Дендриты соединяются с аксонов других нейронов. Когда эти другие нейроны стимулируются, дендриты передают сигнал в тело клетки через синапс или соединение, которое либо возбуждает или ингибирует нейрон с различной силой для каждого синапса:



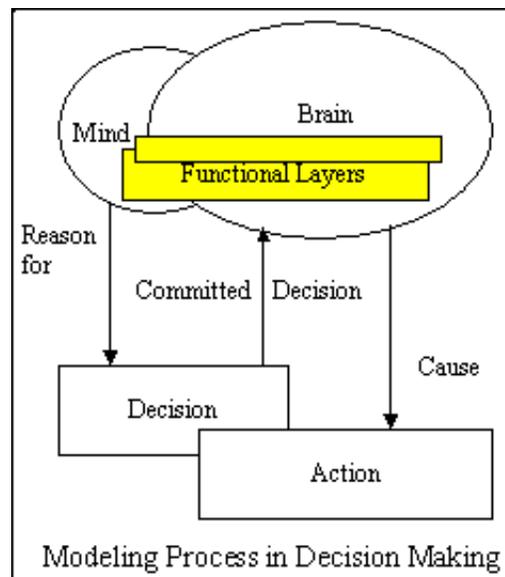
Снимок Synapse

При возбуждении в достаточной степени перевешивают торможения, нейрон «срабатывает». Это посылает сигнал вниз его аксона, который, в свою очередь, возбуждает или тормозит другие нейроны, и, возможно, вызывает мышцы двигаться.

По крайней мере по трем причинам, мы заинтересованы в том, зная, как работает наш ум:

1. Лучшие решения принимаются зная механизм нашего ума.
2. Счастье или несчастье является состоянием ума.
3. Лучшее понимание ума может привести к установлению новых приоритетов относительно того, что преподается / узнал.

Ум это то, что ваш мозг делает сознательно, вспомнить часто используемые фразы, такие как: не важно !, ум разрыв, или ум свой собственный бизнес. Стратегический процесс мышления представляет собой нейронную сеть процесс внутри нашего мозга через множество функциональных слоев. На следующем рисунке изображены функциональные возможности мозга и ума:



Средоточие практического рассуждения этого действие, как и координационный центр эмпирических рассуждений наблюдение. Перцепционные сборы или «суждения» те мысли, которые обычно возникают от воздействия мира на нашем взгляде, через наши сенсорные способности.

Сознание мышление самопознание, то есть, зная, что вы знаете. Кроме того, процесс осознания распределяет то, что вы знаете, по всему мозгу через сеть филиалов мозга

нейронные, т.е. **цепей мысли**. В отличие от соединения только между двумя узлами сети (то, что мы называем запоминанием), наличием и, следовательно, расширением, что вы знаете, на протяжении всего нейронных сети филиалов делает обработку информации вашего мозга точно. Таким образом, у вас есть рефлексивная, блестящая **ментальная модель** реальности. Тем не менее, один должен быть предупрежден о том, что путь мы выбираем, чтобы увидеть мир (то есть, моделирование) создает мир, который мы видим.

Это необходимость интегрировать свои наблюдения, свой опыт и свои знания в ментальную модель. Ваша обязанность, является ли модель является истинной или ложной, является ли это реальность рационально. К сожалению, это может быть захватить мешок понятий выхваченных в случайном порядке, чьи источники, срок действия, условия и последствия вы не знаете, понятия, которые, чаще всего, вы бы падение, как горячую картошку, если бы вы знали.

Человеческие существа в основном электрохимический привод мембранных процессов. Мы принимаем в окислитель и топливо, мы изменим форму этого, вещи движутся через мембраны, и мы оксигенации нашу кровь - вот как работает природа.

Нейронные соединения, показанные в виде функциональных слоев в рисунке выше, образуются в головном мозге при очень ранних временах в развитии, и сначала они присутствуют в незрелом схеме проводки, что только грубо аппроксимирует точность взрослых. Для того, чтобы взрослая схема соединений с образования, нейронная функция необходима. Мозг взрослого человека состоит из примерно 1 триллион (10^{12}) -nerve клеток, каждый из которых соединен по меньшей мере, 20000 других клеток. Возможные комбинации больше, чем число молекул в известной вселенной. Каждый нейрон имеет очень стереотипное набор соединений с конкретными нейронами партнеров. В отличие от общего убеждения, что наш ум работает как компьютер, полезная аналогия думать о нервных клетках, а как **телефонная система**. Наш мозг использовать смесь химических и электрических сигналов для передачи и приема телефонных вызовов в пределах мозга. Каждая нервная клетка посылает длительный процесс, аксон-подобный телефон LINE-подключить себя к другим клеткам, которые могут быть расположены эквивалент сот миль. Мозг содержит более 1000 триллионов соединений.

Обучение может быть определена как: процесс подключения узлов в вашей нейронной сети мозга. Ум подобен животу. Это не то, сколько вы положили в нее, но сколько это переваривает. Знание является единственным инструментом производства, не подлежит убывающие. В процессе разработки подключения мозга (то есть, образование), все эти соединения должны быть образованы из царापанию нервных клеток сделаны в разных местах в головном мозге, подвергаясь множество последовательных клеточных делений. Тогда каждая клетка имеет плести свой длительный процесс в направлении соответствующих целевых нейронов.

Процесс очень похож на нанизывая телефонные линии от одного города к другому, между Нью-Йорком и Филадельфией, например. Во-первых, магистральные линии между двумя городами должны быть установлены. Затем телефоны по конкретным адресам в пределах каждого города должны быть соединены таким образом, что, когда конкретный телефонный номер набирается, только что звонит телефон и не неправильные цифры.

Мозг сначала устанавливает вниз основную структуру схема-а, как ствол линий в соответствии со строгими принципиальными схемами, определяемой генетической программой. Затем, задолго до того, у взрослых формируются точные схемы, то «переключатель» включен: функция мозга сама завершает процесс проводки путем запуска тестовых шаблонов на контурах, тем самым выбирая правильные соединения и устранения ошибок. Использование телефона аналогии, это как если бы, как только магистральные линии нанизаны между двумя городами, первый набор телефонных звонков, которые будут размещены причиной многих телефонов звонить, потому что многие соединения, в том числе правильными, образуются на начальном этапе. Затем, процесс исправления ошибок происходит, в котором звоня устраняет неправильные соединения и укрепляет правильные данные.

Специальные ранние типы клеток в месте мозга эти молекулы в определенных комбинациях и местах, и они ощущаются на молекулярном уровне растущими кончиков аксона «Пионер» нейронов, как они вращаются из первых соединений. После того, как сформированы эти ранние соединения, нейронные функции начинаются и нейроны сигнала друг с другом, посылая химико-электрические сигналы на их длинные соединения расстояния. В самом процессе снятия трубки, частое использование соединений усиливают их поощрениями специальных факторов роста нервов и других сигнальных молекул. Неправильное использование неправильных соединений приводит к их устранению. Именно в этой второй фазе проводки, где опыт мира может оказать глубокое влияние на выбор и поддержание связей.

Это наблюдение является основой для классической модели критического периода развития мозга. Поскольку различные части мозга созревают с разной скоростью и временем, неврологи полагают, существуют различные критические периоды для различных функций. Задача на будущее, чтобы узнать, что именно эти периоды с точкой зрения конкретного развития цепей мозга, например, для приобретения языка, или чтения.

Начальная активность независимого этап, на котором основные рамки соединений строятся строго в соответствии с генетической программой, с последующим стадией, в которой функция мозга выбирает и перерабатывает от богатства возможных соединений. Этот второй этап является длительным периодом, что опыт может глубоко влиять на важные детали схемы мозга.

Есть просто не хватает генов для учета невероятной точности подключения, присутствующей в мозге взрослых (более 1000 триллионов соединений). Элегантное решением является «жестким проводом» магистральные линии с конкретными ключами молекулярной ориентации, но затем переверните переключатель в положении «на» в начале и пусть нейронная функция сделать окончательные решения. И эта гибкость в окончательном принятии решений, в конце концов, это то, что позволяет нам адаптироваться к окружающей среде. Например, мозг не знает, если он будет иметь, чтобы изучать английский язык, испанский или японский после рождения. Изящное решение проблемы подключения является создание фундаментальной основы языковой схемы с использованием строгих молекулярных механизмов, а затем лепить из детали в зависимости от конкретного опыта после рождения. Без этой превосходной гибкости, мы не могли узнать или вспомнить или адаптировать к нашей окружающей среды, короче говоря, те свойства, которые делают нас уникальными человеком.

Не очень полезная теория была разработана, чтобы объяснить, как «причина для принятия решения» и связана «причина действий». Основная причина этого недостатка знаний является то, что причина для принятия решения рассматривается как многогранная и богатая конструкция, в то время как причина для действия является внешним проявлением, которое подлежит интерпретации.

Процесс категоризации памяти: категоризации является когнитивный процесс, посредством которого отдельные лица рассматриваются как эквивалентные. Это позволяет нам понять и делать прогнозы относительно объектов и событий в нашем мире. Процесс категоризации основывается на критериях группироваться лиц в одной и той же категории. Эти критерии включают в себя воспринимаемое или структурное сходство, и общие черты их элементов, обеспечивающих однородность об объектах, которые принадлежат им.

Категоризация объектов и понятий способствовать общей цели и служат аналогичные функции. Как мы углубляем наше понимание внешнего мира, представление понятий и объектов изменения. Таким образом, процесс категоризации тесно связан с нашими новыми критериями, и контекста, в котором объекты влияют на то, как они классифицируются.

Постоянство в модели: Ум сохраняет мыслительный процесс модели внешнего мира на ограниченный срок, **если новая мысль не заменяет его**. Например, когда кто-то говорит вам, его / ее голос эхо в уме, пока вы не замените ее новой мысли. Очевидно, что ум сохраняет зрение на долю секунды. Это объясняет тот факт, что, когда кинофильм высвечивает ряд прогрессивных изображений, вместо ума, видя мигание серии изображений, он видит иллюзию движения.

Мотивация при принятии решений: Ум, как правило, не желают выделять энергию на решения, стоимость которых не убежден. Неписанные и даже неосознанные вопросы «что это хорошо для?» и «я смогу сделать это?» может часто воспрепятствуют наши усилия, чтобы принять в решении.

Информация в зависимости от знаний: информации является товаром, способным производить знания. Знание информации производится самовывозом. Информация обладает значением, которое может быть истолковано только в свете знаний. Целенаправленное действие основано не на информации, а на знаниях. Есть два типа знаний: зная, что и ноу-хау. Мы все знаем, что $12 \times 12 = 144$. «Зная, как» более важно, так как он захватывает «знания о», а не «знания», которая принадлежит к памяти. «Зная, как» требует систематического изучения и осмысления, суждения, предложения, тестирование и его интеграции с некоторыми другими соответствующими формами ноу-хау. «Зная, как» является основным источником стратегического преимущества в организационных системах фирмы. Просто зная, как не хватает, потому что могут быть и другие способы достижения той же цели. Например, заводы компании Nissan в Японии, Мексике и США используют различные сочетания технологий и труда создавать одни и ту же машину с почти аналогичной общей производительностью.

База знаний, которая представляет собой набор фактов и правил (например, если-то-иначе), полученные из опыта и хранятся в памяти. Знание не сколько вы совершили в память. Это возможность различать между тем, что вы знаете и что вы делаете не так. Это правильное подключение мозга нейронных сетей и насколько широко эти сети.

Поскольку мы стареем, мы используем различные части мозга для задач памяти. Недавние исследования показали, что пожилые люди используют их фронтальную кору головного мозга для простых задач кратковременной памяти. Молодые люди используют эту область для сложных краткосрочных задач памяти. Пожилые люди также активизируют оба полушария для пространственной памяти; молодые люди используют левое полушарие.

Умозаключение является частью нейронной сети нашего мозга, который анализирует имеющиеся данные и факты и правила, хранящиеся в базе знаний мозга.

Понимание является интегрированный разум, который способен охватить соответствующие функциональные зоны через мозг нейронной сети связи. Что это на самом деле, что дает нам ощущение элегантности в понимании? Это гармония различных частей, их симметрии, их счастливого баланс; Одним словом это все, что вводит порядок, все, что дает единство, что позволяет четко видеть и постигать сразу как ансамбль и детали.

Non-сенсорный опыт представляет почти все контекстную информацию в сознании. Они обуславливают большинство аспектов сознательного познания в том числе добровольного поиска, восприятия, наблюдения, решения проблем, эмоции и оценок, что означает признание. Многие специфические аспекты несенсорного качественного контекста, что сопротивляться «захваченным» актом внимания, объясняются как адаптации сформированных познавательных функций, которые они обслуживают. Самое главное, не чувственный опыт является когерентность или «правота». Правильность представляет степень контекста пригонки среди содержания в сознании, так и между сознательными и не сознательными процессами. **Правильность (не фамильярность) это чувство, из всезнающего в неявном познании.** Опыт правоты предполагает, что нейронные механизмы «вычислить» сигналы, указывающие на глобальную динамику нейронной сетевой интеграции.

Понимание является возможность придать смысл. Другими словами, **понимание возможно только предвкушения значение, которое оно представляет взаимосвязанность конкретной и ограниченной нейронных сетей.** Взаимосвязанность исчерпывает себя изобретательным конечной мысли называется понимание. Это означает, что, если это займет много слов, чтобы сказать, что вы имеете в виду, дать ему больше мысли.

Последовательное стратегическое мышление является процессом, который не позволяет выйти из границы предмета вашей мысли. Этот процесс фокусировки должен преподаваться в раннем образовании. Например, студент в классе может быть призван говорить в течение пяти минут о его / ее дяде, когда он / она выходит из границы и говорит о соседе дяди слишком долго класс будет провозглашать «вы из фокус»

Сосредоточение на одной вещи на-время префронтальной коры и других ключевых областях задач ручки мозга, как браузер. При выполнении две вещи, те части мозга многократно переключаться с одной задачи на другую. Таким образом, это лучше сделать одну вещь за один раз, а не три вещи сразу. В противном случае, ваше потерянное время при переходе от одной задачи к другой возрастает еще больше со сложностью задачи. Так как активация правила для каждой задачи занимает несколько десятых долей секунды, поэтому многозадачность, в конце концов, занимает больше времени, чем делать одну

вещь за один раз.

Почему мы должны анализировать? Нам нужен анализ , потому что наши умы думают о конкретных и ограниченных способах, одно в то время. Затем, после того, как процесс анализа, мы синтезировать то , что принадлежит вместе , чтобы увидеть все или решить эту проблему. Есть разные настроения знания , такие как: символическое знание, декларативные знания, представление и процедурные знания. Например, символическое знание необходимо для развития математического и статистического мышления.

Опыт и чувство по своей сути состояние сознания. Существует что - то это похоже , чтобы чувствовать боль, чтобы иметь зуд, чтобы испытать ярко - красный. Философы называют этот вид сознания «феноменального сознания.» Несмотря на то, феноменальное сознание , кажется, относительно примитивной материи, то более широко распространены в природе , чем более высоком порядок или рефлексивное сознание, это глубоко озадачивает.

Почему люди разные? Мы все разные , потому что все мы имеем другую историю. Мысли и эмоции дают нам чувство преимущества, наши идентичности, создавать **наш сознательный я** , наши личности , которые не являются «локализованными» компонентами мозга, но являются функцией истории жизни организма, совокупный опытом, совокупность воспоминаний хранятся , вспоминали, анализировал, модифицированный, и сохраняются в физических конфигурациях сети-соединении в головном мозге.

Опыт включает в себя совокупность всех ошибок , которые мы сделали в прошлом. Недавно менеджер спросили , был ли он собирается уволить сотрудника , который допустил ошибку , которая стоила компании в \$ 600000. Нет, менеджер ответил: «Я только что потратил \$ 600000 обучение его. Почему я хочу кого - то нанять его опыт.»

Корни принятия решений: Запад родился 500 лет назад , когда Европа освободилась от централизованного управления Римско - католической церкви. Я и сознание имеет различные точки зрения, в том числе, психологии, социологии, философии, неврологии, когнитивной науки и медиа исследований и т.д. Активные темы , имеющие отношение к принятию решений в этих областях являются:

- Откуда мы пришли: Я и сознание в дочеловеческих видах. Являются ли люди действительно уникальным? и через человеческой истории есть что-то особенное о современной личности и сознания?
- Где мы сейчас: Люди как биологические зверей и когнитивных существ - мозг и ум в качестве биологических и когнитивных систем, лежащих в основе себя и сознание.
- Где мы сейчас: люди, как социальные существа - социальная подоплека себя и сознания, в том числе, как я и сознание появляются в лицо к лицу взаимодействия в течение развития и как общественные системы убеждений воздействия и часто тревожить себя и сознание индивидов.
- Где мы могли бы пойти: Где люди, скорее всего, идти в будущем, в том числе, как человеческие самости и сознание могут быть изменены путем взаимодействия с компьютерами и связанными с ними электронными средствами массовой информации.

Восприятие цвета, звуки и их физической реальности: мы видим цвета для цели и акт видения является частью того, что позже Витгенштейн назвал язык игры. Например, хорошее яблоко является съедобным цвет, так что это не так, чтобы уменьшить количество цветов для волн, так как их функции гораздо шире. То же самое относится и к звукам и эфиру; рычание медведя не очень эфиру в более широком контексте опасности. Поскольку они служат функциональному назначению, чувственные образы не могут быть сведены к изолированным научным фактам, но существуют в их собственном праве, как праймериз. Их восприятие, как правило, прямо из - за эволюции, рассматриваются ли цвета как длины волн, или энергия состояний фотона. Воспринимались изображение мозга и звук конструкция вместе взятые в соответствии с тем, что мы «ожидать», чтобы увидеть или услышать.

Выбор среди моделей: Предположим, вы решили использовать модель для конкретного процесса для принятия конкретных решений о своей собственной жизни и тех, других, которые могут быть затронуты, прямо или косвенно, вашими решениями, что является конечной причиной, почему у нас есть модели? Мы создаем некоторые модели De Novo из собственного опыта, но большинство мы узнаем из внешних источников, в том числе формального образования.

Теперь предположим, что один представлен с двумя, по-видимому конкурирующими моделями процесса. Один из них (А) имеет более объективные доказательства ее справедливости в форме научно-контролируемых исследований, способность быть математически подтверждена, надежная историческая документация, одобрение экспертов в этой области, и так далее. Другой (В) является непроверенным и, возможно, не-проверяемым и одобрен людьми с менее впечатляющими родословными. Однако, основываясь на вашем ограниченном опыте, применяя модель В в тех случаях, когда два отличаются в своих рекомендациях дает лучший результат.

Дополнительная литература:

Чалмерс Д., *Сознательный разум: В поисках фундаментальной теории*, Oxford University Press, 1996.
 Dauer Ф. *Критическое мышление: Введение в Рассуждение*, Oxford University Press, 1989.
 Эванс Дж, и Д. За, *рациональность и Рассуждая*, Хоув, Психология Press, 1996.
 Gardenfors П. *Концептуальные пространства: Геометрия мысли*, MIT Press, 1999.
 Guttenplan С., *Мышления Пейзаж: Введение в философию разума*, Blackwell Pub, Лондон, 2000.
 Garnham А. и Дж Oakhill, *мышление и рассуждения*, Blackwell, 1994.
 Harman G., *изменение зрения: Принципы рассуждения*, MIT Press, 1986.
 Manktelow К., *мышление и мышление*, Психология Press, Великобритания, 1999.
 Нэнси JL., *Гравитация мысли*, Гуманитарный Press, Нью - Джерси, 1997.
 рипы Л., *Психология Доказательства: Дедуктивные рассуждения в человеческом мышлении*, MIT Press, 1994.
 Schum Д., *доказательственная основа вероятностного рассуждения*, Wiley, 1994.
 Тернер Р., *адаптивное Рассуждение для реальных проблем: подход на основе схемы*, Лоуренс Erlbaum Associates, Northvale, Нью - Джерси, 1994. *Психология Доказательства: Дедуктивные рассуждения в человеческом мышлении*, MIT Press, 1994. Schum Д., *доказательственная основа вероятностного Рассуждения*, Wiley, 1994. Тернер Р., *адаптивные Рассуждая для реальных задач: Подход на основе схемы*, Лоуренс Erlbaum Associates, Northvale, штат Нью - Джерси, 1994. *Психология Доказательства: Дедуктивные рассуждения в человеческом мышлении*, MIT Press, 1994. Schum Д., *доказательственная основа вероятностного Рассуждения*, Wiley, 1994. Тернер Р., *адаптивные Рассуждая для реальных задач: Подход на основе схемы*, Лоуренс Erlbaum Associates, Northvale, штат Нью - Джерси, 1994.

Как Отличить среди Слух, убеждений, мнений и Fact

По необходимости человеческого рациональное стратегическое мышление развилось,

чтобы справиться с его / ее окружающей средой. Рациональное стратегическое мышление , которое мы называем **рассуждение является еще одним средством , чтобы сделать мир Вычислимым, предсказуемым и более управляемым для утилитарных целей** . При построении модели реальности, фактической информации, таким образом , необходимо , чтобы инициировать какое - либо рациональное стратегическое мышление в форме рассуждений. Тем не менее, мы не должны путать факты с верованиями, мнениями или слухами. Следующая таблица поможет прояснить различие:

Поговаривают, Вера, мнение и факты

	молва	вера	мнение	Факт
Один говорит себе	Мне нужно в любом случае, чтобы использовать его	Это правда. я прав	Это мое мнение	это факт
Один говорит другим	Это может быть правдой. Вы знаете!	Вы не правы	Это твое	Я могу объяснить это вам

Убеждения определяются как чей - то разум. В убеждении, «Я» всегда прав , и «вы» неправы. Там нет ничего , что можно сделать , чтобы убедить человека, что они считают , является неправильным.

Что касается веры, [Анри Пуанкаре](#) сказал, «Сомнение всего или верить все:.. Это две одинаково удобные стратегии С либо, мы отказаться от необходимости думать.»

Верующие средства не желая знать , что это факт. Человеческие существа склонны наиболее верить , что они хотя бы понимать. Таким образом, вы можете достаточно иметь ум открыт на чудо , чем один закрытый верой. Наибольший психоз ума верить во что - то , потому что кто -то хочет, чтобы это было так.

Религия является наиболее широко обсуждается и не менее согласованные явления человеческой истории. История человечества наполнена тревожными нормативные перспективы отражены, например, инквизицию, охоты на ведьм, доносы и методы промывания мозгов. В «священные верования» не только в религии, но и в идеологии, и даже может включать в себя науку. Во многом так же, как [Томас Кун](#) отметил , что ученые пытаются «спасти теорию.» Например, фрейдовское лечение является своим родом промывания мозгов терапевта , когда пациент находится в наводящем настроении полностью и религиозно верить в то , что терапевт делает его / ее и обвинять себя / себя во всех случаях. Использование религии, психоанализ, или в средствах массовой информации, как инструменты, по которым люди помогли приспособиться к дегуманизации общественного порядка, не оспаривается, чтобы изменить его, по сути предательство человека.

Существует этот огромный лесопиления импульс от холодной войны , где мышление еще не оценили. **Ничто так твердо верил в то, что не менее известно.** Например, многие люди не верят , официальный представитель от правительства, однако, они доверяют «неопознанный источник». Дело в том, что нет хипа мира и нет прямого мира. Там целый мир, вы видите, что есть люди в нем , что верит в различных вещах. Каждый верит во что - то , и все, в силу того , что они верят в то, что что - то использует , чтобы поддержать свое существование.

Нет ничего проще, чем самообман. Для чего каждый человек хочет, что он также считает,

чтобы быть правдой.

Тот , кто считает , что в чем - то будет иметь когда - либо прочного полувыведения.

История культуры завалена выброшенные верования моделями. Однако, это вовсе не означает , что кто - то , кто не понимал , что происходит изобретена модель ни не имела полезность или практическую ценность. Основная идея состояла в том, что **культурные ценности** любой другой модели. Ошибочность веры не обязательно возражение против веры. Вопрос заключается в том , в какой степени это жизнь поощрение, и жизнь повышения для верующего? В качестве примера, чтобы достичь счастья в другом мире , нам нужно только что - то верить, в то время , чтобы закрепить его в этом мире , мы должны принимать правильные решения.

Естественное право разрешает человеку делать другим что-либо, что само по себе не уменьшится, что у них, до тех пор, пока они не хотят принимать его - такие вещи, как только связь его мысли к ним, говоря, или обещать им что-то, независимо от того, что он говорит, правда, и искренен или не соответствует действительности и неискренним; ибо это полностью зависит от них, хотят ли они верить ему или нет. Как стоик философия учит нас: Он находится вне нашего контроля ли другие предпочитают оскорблять нас или оскорбить нас в некотором роде, но всегда в нашем контроле мы выбираем ли оскорблен или обижен. Если мы хотим оставаться еudaimon и спокойным, было бы целесообразно, чтобы не быть легко оскорбили или обидели.

Мнения (или чувство) немного менее экстремальные , чем верования, однако, они догматические. Мнение означает , что человек имеет определенные представления , которые они считают правильным. Кроме того , они знают , что другие имеют право на свое собственное мнение. Люди уважают мнения других и в свою очередь , ожидают того же. При формировании своего мнения, эмпирические наблюдения, очевидно , сильно зависит от отношения и восприятия. Тем не менее, мнения, которые хорошо укоренились должны расти и меняться , как здоровое дерево. Факт является единственным учебным материалом , который может быть представлен в совершенно не-догматическом способе. Каждый человек имеет право на его / ее собственное мнение, но никто не имеет права на ошибку в его / ее факты.

Мнения были корыстные интересы так же, как у всех. Общественное мнение часто является своего рода религией, с большинством как своего пророка. Кроме того, пророк имеет короткую память и не обеспечивает последовательные мнения с течением времени.

Мнение, правильно или неправильно не может представлять собой преступление, а также само по себе обязательство. Это может быть ошибочно, включает нелепость, или противоречие. Это правда или это ошибка, но она никогда не может быть преступлением, или добродетель.

Слухи и сплетни еще слабее , чем мнение. Теперь вопрос в том , кто будет верить этим? К примеру, слухи и сплетни о человеке являются те , когда вы слышите , что вам нравится, о ком - то вы делаете не так . Вот пример того, вы можете быть знакомы с: Почему там нет Нобелевской премии по математике? Это *мнение* многих , что Альфред Нобель поймал свою жену в любовной ситуации с Миттаг-Леффлером, ведущим шведским математиком в то время. Поэтому Нобель боялся , что если бы он учредить премию по математике, то

первое , чтобы получить это будет ML. История не сохраняется, независимо от того , как часто повторяет простой *факт* , что Нобель не был женат.

Любопытно, сколько еще интерес может быть вызван смесью сплетен, убеждений и мнений, чем факты.

Чтобы понять разницу между **чувством и стратегическим мышлением** , внимательно рассмотрим следующее истинное высказывание: Тот, кто считает себя самым счастливым человеком на самом деле так; но тот, кто думает , что он мудрейший , как правило , самый большой дурак. Большинство людей не просят факты в принятии своих решений. Они предпочли бы иметь одну хорошую, душу удовлетворяющих эмоций , чем десятка факты. Это вовсе не означает , что вы не должны ничего чувствовать. Обратите внимание на свои чувства. Но не думаю , что с ними.

Факты отличаются от верований, слухов и мнений. Факты являются основой решений. Факт то , что является правильным и один может подтверждаться на основе доказательств и логических аргументов. Факт может быть использован , чтобы убедить себя, своих друзей, и врагов. Факты всегда могут быть изменены. Данные становятся информацией , когда она становится отношение к вашей проблеме принятия решений. Информация становится факт , когда данные могут поддержать его. Факт становится знанием , когда оно используется в успешном завершении структурированного процесса принятия решений. Тем не менее, факт становится мнением , если оно допускает различные интерпретации, то есть, разные точки зрения. Обратите внимание , что то , что произошло в прошлом, факт, не правда. Истина это то , что мы думаем о том , что произошло (то есть, модель).

Наука и религия глубоко различны. Религия просит нас верить без сомнения, даже (или особенно) в отсутствии убедительных доказательств. Действительно, это очень важно для иметь веру. Наука просит нас не принимать ничего на веру, чтобы быть осторожными нашей склонности к самообману, отвергать анекдотические доказательства. Наука считает , глубокий , но здоровый скептицизм премьер особенность. **Одна из причин его успеха является то , что наука имеет встроенную, помехоустойчивую машину в самом его сердце.**

Узнайте , как подойти к информации критически и дискриминировать принципиальный путь между убеждениями, мнениями и фактами. Критическое мышление необходимо производить хорошо аргументированное представление реальности в вашем процессе моделирования. **Аналитическое мышление требует ясности, последовательности, доказательства, и , прежде всего, последовательное, сфокусированного мышления .**

Примеры веры, мнения и факты можно найти в религии, экономики и [экономифизики](#) , соответственно.

Наука управления строится с фактами, как дом камнями. Но совокупность фактов не является более **полезной наукой для менеджера** , чем куча камней не дом. Для того, чтобы удовлетворить суть для общения, суждения и убеждения знаний, ваша модель должна включать в себя, среди прочего:

- Она должна объяснить явления, представляющие интерес - значит, вы должны быть в состоянии получить или создать явления с использованием модели.

- Она должна предсказывать будущие явления.
- Вы должны сделать хорошее дело для исключения альтернативных объяснений.

Например, для того, чтобы исключить альтернативные объяснения, в первую очередь необходимо знать, что ваш клиент будет думать как правдоподобные объяснения (модели). Это означает, что вы должны получить «субъективным» со своими клиентами и поощрять их, чтобы обеспечить их лучший выстрел причинных объяснений, прежде чем строить модели. А это означает, что вы также должны очень трудно о том, что суровая критика вашей модели будут говорить думать - какие альтернативные объяснения они могли бы использовать для дискредитации ваших усилий.

Вы выигрываете большой, если ваша модель объясняет, и, даже более резко, если он предсказывает, что-то, что их формулировки не делают. Вы также счет большим, если, с более глубоким пониманием при условии вашей модели, то становится очевидным, что их объяснение не работает.

Сознание и разум: Вопреки философской традиции, современные теоретики ума часто преувеличивают важность сознания. Вместо этого они учитываются в виду с точки зрения явлений, таких как механизмы, склонностей, способностей и даже экологическими характеристиками. Один из многих вдохновителей этой тенденции является то, что множество конкретных психических явлений, как поиск, сравнение, понимание и чтение вовлечено. Эти случаи могут служить примером любым из явлений на вопросе, не будучи в каком-либо конкретном типе сознательного состояния однако; Сознание может быть более важным аспектом ума, чем предполагается. Для того, чтобы понять сознание можно было бы извлечь выгоду из развития более эклектичный интеллектуальный стиль. Сознание, как это было предложено почти все, кроме упрощенцев, поистине загадочное понятие. Его исследования и рассечение заслуживает междисциплинарный подход. Размахивая этот междисциплинарный флаг положительно расширил дискуссию и неврологи, психиатры, математики, и так далее, переместились к философии разума арене, сначала с осторожностью, и теперь с более сильным голосом.

Определение того, что мы имеем в виду сознания является первым шагом, и связь между сознанием и какой-либо другой умственной деятельностью, например, осознанием, памятью, исполнительным функционированием и т.д., является логичным шагом. Знание имеет четыре необходимых условия: Это должно быть оправданным, оно должно быть правдой, он должен быть правдоподобным, и он должен исключать контрпримеры

Выводы: Думая, пытаясь найти модель, то есть, чтобы описать область знакомых объектов, ведущие себя в привычных способах, таких, что мы можем видеть, как явления можно объяснить бы возникнуть, если они состояли из такого рода вещи. Такая модель сопровождается комментарием, который квалифицируется или ограничивает аналогию между областью знакомых объектов и тех, которые размещены в мышлении. Комментарий различает, в сущности, между этими аспектами модели, которые фактически представляют собой некоторый аспект явлений моделируемых и те аспекты модели, которые просто артефакты самого процесса моделирования. Это чувство модели счета ментальные модели мышления в психологии или когнитивной антропологии.

По определению, ложь является нечестным сделал заявление. Это умышленное введение в

заблуждение, в своем заявлении от своих убеждений. И правдивый человек и лжец может держать ложные убеждения. Мы не должны некритически относиться к лживо сделанное заявление как ошибочные высказывания или правдиво высказыванию как истинное утверждение. Единственный случай, когда ложь обязательно ложно, когда соответствующая вера лжеца, которая была искажена правда. В других случаях, ложь может быть истинным или ложным. Таким образом, ложь не обязательно ложное утверждение.

Следует ли говорить, что я использую слово, значение которого я не знаю, и поэтому я вру? - Say то, что вы выбрали, так долго, как это не мешает вам видеть факты, и когда вы видите их там много, что вы не будете говорить. Я тогда подумал: какая польза изучения, а не думать, для себя; если все, что он делает для вас, чтобы вы могли поговорить с некоторой правдоподобностью о некоторых запутанных вопросах логики и т.д., и если это не улучшит ваше мышление о важных вопросах повседневной жизни, если он не делает вас более добросовестными, чем любой, что, как журналист в использовании опасных фраз такие люди используют для своих собственных целей. Видите ли, я знаю, что это трудно думать хорошо о «уверенности», «вероятность», «восприятие» и т.д., но это, если это возможно, еще труднее думать, или пытаться думать, действительно честно о своей жизни и жизни других людей.

Дополнительная литература:

Будона Р., *Происхождение ценностей: Социология и философия Вера*, сделка Publishers, London, 2001.

Браун Дж, *Кто правит в науке*, Harvard University Press, 2001.

Кастанеда С., *Активная Сторона Бесконечности*, Harperperennial библиотека, 2000.

Goodwin П. и G Райт, *Анализ решений для управления Судом*, Wiley, 1998.

Юрьевич Р., *Обман фрейдизма: Исследование оболванивания американских специалистов и миряне*, Филадельфия, Дорранс, 1974.

Кауфман W., *религии в четырех измерениях: экзистенциальная и эстетическая, исторический и сравнительный*, Ридерз Дайджест Пресс, 1976.

Лидерство против обязанностей и стилей **Управленческие в**

Существует различие между интеллектом ежа, который знает одну большую вещь и интеллект лисы, которая знает много маленьких вещей. Ежики соответствуют тому, что они учатся в мировоззрении. Лисы импровизировать объяснения в каждом конкретном случае.

Лидерство это способность внушать доверие и поддержку среди людей, которые необходимы для достижения организационных целей. Лидерство было определено во многих ways. Several других представительных определений руководства являются следующие:

- Межличностное влияние, направленное по линии связи в направлении достижения цели.
- Влиятельный прирост сверх механических соответствии с направлением и заказами.
- Акт, который заставляет другие действовать или реагировать в общем направлении.
- Искусство влияния на людей путем убеждения или например, следить за линией действия.
- Основной динамической силы, которая мотивирует и координирует организацию в

- выполнении своих задач.
- Готовность взять на себя ответственность и ответственность.

Главный пункт о лидерстве является то, что он не будет найден только среди людей в позициях высокого уровня. Лидерство необходимо на всех уровнях организации и может быть реализовано на практике в какой-то степени даже лицом, не присвоенного официальной позиции руководства.

Чтобы понять руководство, важно понять разницу между руководством и управлением. Мы получаем ключ от стандартной концепции функций управления: планирование, организация, руководство и контроль. Ведущий является основной частью работы менеджера, но менеджер должен также планировать, организовывать и контроль. Грубо говоря, лидерскую сделку с межличностными аспектами работы менеджера, в то время как планирование, организации и контроля сделки с административными аспектами. Лидерство имеет дело с изменениями, вдохновения, мотивации и влияния.

Следующий набор содержит стереотип разницы между управлением и руководством, как в случае с большинством стереотипов, различие, как правило, преувеличено:

{(Руководитель, менеджер)} =

{(Делает правильные вещи, делает все правильно), (Visionary, Rational), (Страстный, бизнес как), (творческий, Persistent), (Воодушевление Innovative, Tough единомышленниц), (Мужественный, Аналитический Структурированный), (Образной, Совецательный), (Experimental, стабилизирующий), (доля знания, Централизуют знания), (Доверчивое, охраняемый), (теплый и Radiant, холодный и зарезервированы), (выражает Смирение, редко признается, что не так) , (Инициатор, Реализатор)}

Ниже приведены несколько ключевых различий между руководством и руководством:

- Управление является более формальным и научно, чем руководство. Он опирается на универсальные навыки, такие как планирование, бюджетирование и контроллинг. Управление является явным набором инструментов и методов, на основе рассуждений и испытаний, которые могут быть использованы в различных ситуациях.
- Лидерство в отличие от управления предполагает наличие видение того, что организация может стать и мобилизации людей для ее выполнения.
- Лидерство требует индуцировать сотрудничества и совместной работы с с большой сетью людей и держать людей в этой сети на почве, используя каждый способ убеждения.
- Лидерство производит изменения, часто драматической степени, например, возглавляет запуск нового продукта или открытия нового рынка для старого продукта. Управление, скорее всего, чтобы получить степень предсказуемости и порядка.
- Лидеры Top уровня могут трансформировать свои организации, в то время как топ-менеджеры уровня просто управлять (или поддерживать организации.)
- Лидер создает видение (т.е. чердак цели), чтобы направить организацию. В отличие от ключевой функции менеджера заключается в реализации видения. Менеджер и его или ее команда, таким образом, выбирать средства для достижения цели, что лидер

формулирует.

Если эти представления должны быть приняты в их крайность, лидер является вдохновляющей фигурой и менеджер является нудным бюрократом втянут в статусе-кво. Но мы должны быть осторожны, чтобы не преуменьшать важность управления. Эффективные лидеры должны быть хорошими менеджерами сами, или быть поддержаны эффективными менеджерами. Уместен примером является вдохновляющим предпринимателем, который озабочен мотивацией сотрудников и подкупают клиент, что внутреннее управление пренебрегает. Как результаты стоит неба ракеты за пределами доходов, а также такие вопросы, как финансирование пенсионного плана сотрудников и оплачивать счета и налоги вовремя пропускаются. Короче говоря, разница между руководством и управлением является одним из акцентов. Эффективные лидеры также управлять, эффективные менеджеры также ведут.

Satisfatction лидеров: Тип удовлетворений , которые вы можете получаете от того , чтобы быть формальным лидером , зависит от конкретной позиции руководства. Такие факторы, как количество денег , которые вы заплатили , и тип людей в вашей группе влияет на ваше удовлетворение. Есть семь источников удовлетворения , что лидеры часто испытывают.

1. **Чувство власти и престижа:** Быть лидером автоматически предоставляет вам некоторую власть. Престиж предстоящий, потому что многие люди думают, что высоки люди, которые являются лидерами. Во многих организациях руководители высшего уровня, рассматриваются как г-н, г-жа, или г-жа, в то время как более низкого ранга люди называют по фамилиям.
2. **Возможность помогать другим расти и развиваться:** Лидер работает непосредственно с людьми, часто преподавая им навыки работы, служа в качестве наставника, и слушать личные проблемы. Часть работы лидера в том, чтобы помочь другим людям стать менеджерами и лидерами. Лидер часто чувствует себя, как много «люди помощника», как делает менеджер людских ресурсов или консультант.
3. **Высокий доход:** Лидеры, в целом, получают более высокую заработную плату, чем членов команды и исполнительных руководителей в крупных бизнес-корпораций, как правило, зарабатывают несколько миллионов долларов в год. Несколько руководителей компаний получают компенсацию в размере более \$ 100 млн в год. Если деньги являются важным мотиватором или *satisfier*, будучи лидером имеет встроенный удовлетворение. В некоторых ситуациях руководитель группы получает практически такую же сумму денег, как и другие члены команды. Занимая лидирующую позицию, однако, является отправной точкой на пути к высокооплачиваемым руководящим должностям.
4. **Уважение и статус:** Лидер часто получает уважение со стороны членов группы. Он или она также имеет более высокий статус, чем люди, которые не занимающих ведущую роль. Статус сопровождающий был назначен на руководящую должность или выключить работу. Когда личные качества индивида соответствуют позициям, его или ее статус еще выше.
5. **Хорошие возможности для улучшения:** После того, как вы становитесь лидером, ваши возможности продвижения по увеличению. Получение лидирующих позиций является важным первым шагом для карьерного роста во многих организациях. Персонал или отдельные позиции вкладчика помогает расширить профессиональный

опыт человека, но большинство руководителей подняться через управленческую путь.

6. Чувство «находясь в на» вещах: побочный эффект того, чтобы быть лидером в том, что вы получаете больше внутри информации. Например, в качестве менеджера вы приглашены для участия в заседаниях управления. В этих встречах вы получаете информацию, которая не передается вместе с отдельными авторами. Одним из таких лакомых может быть планами расширения или сокращения.
7. Возможность контролировать деньги и другие ресурсы: Лидер часто в позиции оказания помощи в подготовке бюджета отдела и санкционировать расходы. Даже если вы не можете потратить эти деньги лично, зная, что ваше мнение по финансовым вопросам, доверяют ли обеспечить некоторое удовлетворение. Многие руководители в частных и общественных организаций контролировать годовой бюджет в несколько миллионов долларов.

Недовольство и разочарования лидеров: Примерно один из десяти людей в рабочей силе классифицируются как руководитель, администратор или менеджер. Не каждый из этих людей является настоящим лидером. Тем не менее, проблемы, эти люди испытывают часто проистекают из руководящих частей их работы. Многие отдельные вкладчики отказываются принимать на себя ведущую роль из-за разочарования, которые они видели лидер вытерпеть. Разочарование испытали на широкий круг людей в роли лидеров возвращаются вокруг проблем, описанных ниже.

1. Слишком много некомпенсированной сверхурочные: Люди на руководящих работах, как правило, «будут работать дольше, чем у других сотрудников. Такие неоплаченные часы называются случайные сверхурочно. Люди в организациях руководящих должностей, как правило, проводят около пятидесяти пяти часов в неделю работы. В пиковые периоды пиковых нагрузок, эта цифра может вырастет до восьмидесяти часов в неделю.
2. Слишком много «головной боли.»: Было бы занять несколько страниц, чтобы перечислить все потенциальные проблемы стоят перед лидерами. Будучи лидером является хорошим способом, чтобы обнаружить справедливость закона Мерфи: «Если что-то может пойти не так, что это будет.» Лидер подлжит партии проблем, связанных с людьми и вещами. Многие люди считают, что позиция руководства является источником стресса, и многие менеджеры испытывают выгорание.
3. Не достаточно власти, чтобы осуществлять ответственность: люди на руководящих должностях жалуются неоднократно, что они несут ответственность за то, над которыми они имеют мало контроля. Как лидер, вы можете ожидать, чтобы работать с дурном исполнительской члена команды, но у вас не хватает силы уволить его или ее. Или вы могли бы ожидать производить высококачественное обслуживание со слишком маленьким штатом и никакой власти, чтобы стать полностью укомплектованы.
4. Одиночество: Как госсекретарь и бывший пять звезд вообще говорит Колин Пауэлл, «Command одинока.» Чем выше вы поднимаетесь как лидер, то вы будете одиноким в определенном смысле. Лидерство ограничивает количество людей, в которых вы можете доверять. Неудобно поверять негативные чувства по отношению к своему работодателю члену команды. Это в равной степени неудобно жалуются на один из членов группы в другую. Некоторые люди на руководящих постах чувствуют себя

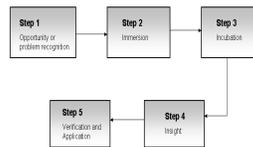
- одинокими, потому что скучают «один из банды.»
5. Слишком много проблем, связанных с людьми: Основное разочарование перед лидером является рядом проблем людских ресурсов, требующих принятия мер. Чем ниже положение лидерства, тем больше таких проблем, с которыми вы сталкиваетесь. Например, офисный руководитель тратит больше времени на решение проблем сотрудников, чем это делает директор по информационным технологиям.
 6. Слишком много организационной политики: Люди на всех уровнях организации, от офисного помощника председателя правления, должны быть в курсе политических факторов. Тем не менее, вы можете избежать политик более легко, как отдельный вкладчик, чем вы можете в качестве лидера. Как лидер вы должны участвовать в политическом эпизоде из трех направлений: снизу, сбоку и снизу вверх. Политическая тактика, такие как формирование союзов и коалиций, являются необходимой частью роли лидера в. Еще один трудный аспект организационной политики является то, что есть люди, скрывающиеся взять вас из игры, особенно если вы хотите изменить статус-кво. Эти враги внутри могут атаковать вас прямо в попытке сдвинуть вопрос к вашему характеру и стилю и избежать обсуждения изменений, которые вы пытаетесь осуществить.
 7. Стремление к конфликтующим целям: лицо крупного лидера CHALLENGE является перемещаться между конфликтующими целями. Центральная тема этих дилемм пытается предоставить другое полномочие действовать независимо друг от друга, но по-прежнему получать их соответствие или стягивающую для общей цели.

Повышение квалификации в Лидерство: Лидер характеристик и признаков относится к внутренним качествам, например, уверенность в себе и способность решения проблем, которые эффективно помогают функции лидера во многих ситуациях. Поведение лидера и стиль относятся к деятельности, занятой лидер, в том числе его или ее характеристика подхода, которые относятся к его или ее эффективности. Лидер, члены и практика часто тренеры группы на участие руководство, например, может быть эффективным во многих случаях.

Творческое мышление: Многие эффективные лидеры изобретательны в том смысле, что они поступают в творческих и оригинальных решениях сложных решений. Творческая способность лежит на континууме, с некоторыми лидерами быть более творческими, чем другие. На одном конце творческого континуума являются бизнес - лидеры, которые думают, инновационных продуктов и услуг. В середине творческого континуума лидеры, которые исследуют imaginative-, но не пробивают-решение организационных проблем. На нижнем конце творческого континуума являются лидеры, которые вдохновляют члены группы, чтобы продвигать вперед со стандартными решениями организационных проблем. Творчество такого важный аспект роли лидеров в современной организации, что развитие творческих-навыков решения проблем.

Важная часть становится более творческим предполагает понимание этапов, связанные с творчеством, которое обычно определяются как производство новых и полезных идей. Была сделана попытка понять творчество более конкретно, как она относится к рабочему месту. Организационное творчество является созданием ценного, полезного нового продукта, услуг, идей, процедуры или процесс отдельных лиц, работающих вместе в сложной социальной системе.

Хорошо принятая модель творчества может быть применена к организации. Эта модель делит творческое мышление на пять этапов, как показано на следующем рисунке:



Нажмите на изображение , **чтобы увеличить** ее.
Творческий процесс

Возможность или признание Проблемы: Человек обнаруживает , что новая возможность существует или проблема требует разрешений. Тридцать пять лет назад предпринимательский лидер, Роберт Коуэн, признал новую возможность и спросил: «Почему деловые встречи должны проводиться лично? Почему они не могут подключиться через телевизионные изображения?»

Погружение: Человек концентрируется на проблеме и погружается в него. Он или она будет вспоминать и собирать информацию , которая представляется актуальной, выдумывая альтернативу без переработки или их оценки.

Инкубация: Человек сохраняет собранную информацию в виду для: какое - то время. Он или она , кажется, не работает над этой проблемой активно; Однако, подсознание все еще занимается. В то время как информация кипеть она расположена в значимые новые модели.

Insight: Проблемные всепобеждающей решение вспыхивает в сознании человека в неожиданное время, например, на грани сна, во время душа, или во время работы. Insight также называют Ага! Опыт: Внезапно some- щелчков вещи. Однажды Коуэн вдруг подумал о формировании телеконференций бизнеса , чтобы использовать потенциал его идеи.

Проверка и применение: Человек устанавливает, чтобы доказать , что творческое решение имеет смысл. Процедуры проверки включают в себя сбор подтверждающих доказательств, с помощью логического убеждения, и экспериментировать с новыми идеями. Бизнесмены обычно следуют те же пять шагов творческой мысли , что изобретатели делают. Несмотря на то, творчество обычно те же шаги, это не механический процесс , который может быть включен и выключен. Большая часть творчества неразрывно вплетен в интеллект и личность человека. Кроме того, творчество варьируется между отдельными людьми, а сами творческие люди имеют пики и спады в своем творчестве.

Преодоление традиционного последовательного мышления настолько важно творческое мышление, что процесс был охарактеризован несколькими различными способами. Включенный в список следующие пять концепций творческого мышления. Эти понятия имеют много общего и могут быть рассмотрены варианты одной и той же теме. Различение

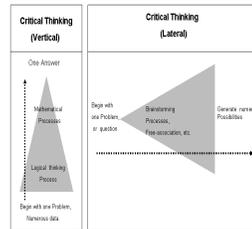
среди них не так важно, как признание того, что все они несут такое же сообщение: Творческое мышление требует нетрадиционного мышления.

- Творческий человек мыслит нестандартно: коробка в этом смысле это категория, которая ограничивает и ограничивается мышлением. Потому что вы ограничены в коробку, вы не видите возможности за пределами окна. Например, если страховой исполнительный считает, что медицинское страхование является только для людей, он или она может не хватать на растущем рынке медицинского страхования домашних животных. Внутри коробки сопровождающей вставки, вы найдете несколько деловых примеров думать вне коробки.
- Люди, которые не страдают от творческих: низко- творчества индивид считает категорически: «Только люди могут управлять бульдозерами», «затвердения категорий.» «Только женщины могут работать в центрах по уходу за детьми, как уход»; «Пассажирские транспортные средства могут быть проданы только при наличии потенциальных клиентов посетить дилерский салон или открытые много.
- Для того, чтобы быть творческим, нужно разработать новые парадигмы: Парадигма представляет собой модель или рамку. Пример качества ингибирующих парадигм является то, что поставщики должны быть обработаны убого, потому что они нуждаются в компании больше, чем компания нуждается в них. В действительности, творческие компании формируют партнерство взаимного уважения с поставщиками. Разработка новой парадигмы также может принести пользу организации, предоставляя бизнес-новый поворот, что приводит к новому источнику доходов. eBay создала новую парадигму для розничной торговли, так как он функционирует в качестве брокера, устраняя тем самым расход запасов, обработки и отгрузки.
- Творчество требует преодоления традиционных ментальных наборов: Традиционный умственная набор представляет собой обычный способ смотреть на вещи и размещая их в знакомых категориях. Преодоление традиционной мудрости относится к той же идее. Один традиционная умственная набор является то, что единственным способом для людей, чтобы получить выгоду смерти на их полисе страхования жизни, чтобы умереть. Несколько лет назад инвестор инициировал концепцию Виатикала урегулирования, в котором люди с неизлечимой болезнью продает его или ее политику инвестор около 80 процентов от стоимости полиса. Когда человек умирает, инвестор получает выгоду смерти от страховой компании. Чем раньше человек умирает, тем лучше отдачу от инвестиций, для человека, который покупает политику от больного или стареющего человека.

Виатикал поселения выросло из эпидемии СПИДА, так как многие молодые люди, не имеющие иждивенцев и скудных сбережений столкнулись с превосходящими медицинскими счетами. Сегодня эта концепция была расширена для больного раком и пропавших без вести жителей дома, которые предпочитают наличные деньги в полисах страхования жизни, а не денежные средства в других активах. В настоящем виде Виатикал пунктов, продавцов и покупателей подкреплен «живые» преимущества брокера.

- Творческие люди занимаются латерального мышления в дополнение к вертикальному мышления: Вертикальное мышление представляет собой аналитический, логический процесс, который приводит несколько ответов. Вертикальный, или критический,

мыслитель ищет одного лучшее решение проблемы, так же, как решение уравнения. В отличие от этого, латерального мышления распространяется найти много различных решений проблемы. Вертикально- мышления лидер пытается найти наилучший возврат на инвестиции строго в финансовом плане. Lateral-, или творческое мышление, руководитель может сказать, «Финансовый возврат инвестиций желателен. Но давайте не будем ограничивать наше мышление. Лояльность клиентов, качество, будучи хорошим корпоративным гражданином и удовлетворение от работы также является важной отдачей от инвестиций.» Как показано на рисунке, существенный элемент латерального мышления, чтобы найти несколько решений проблемы.



Нажмите на изображение , чтобы увеличить ее.
Вертикальный против латерального мышления

Хороший пример такого латерального мышления в решении как научные и бизнес-проблем имели место в отрасли связи. Проблема со спутниками многих связи является то, что спутник находится так далеко. Кроме того, здания и блок местности многие из сигналов от систем на основе башни.

Как и с другими видами личного развития, развитие лидерства требует значительной самодисциплины. В данном контексте, самодисциплина мобилизует свое усилие и энергию, чтобы оставаться сосредоточенными на достижение важной цели. Самодисциплина требуется для большинства форм развития лидерства. Предположим, для экс-обилен, что лидер убежден, что активное слушание является важным лидерское поведение. Лидер читает о активном слушании, а также принимает участие в семинаре по этому вопросу. После чтения и мастерской завершены, руководитель должен будет сосредоточиться усердно, чтобы помнить, чтобы активно слушать. Самодисциплина является особенно необходимой, поскольку давление повседневной деятельности часто отвлечь внимание человека от личного развития.

Самодисциплина играет важную роль в непрерывном мониторинге своего поведения, чтобы гарантировать, что происходит необходимо саморазвитие. После того, как один определяет потребность в развитии, необходимо периодически просматривать один делает ли необходимые улучшения. Предположим, что человек признает необходимость с развитием, чтобы стать более красочным коммуникатор как способ повышения харизмы. Человеку понадобится самодисциплины, чтобы сделать сознательное усилие, чтобы общаться более

красочно при помещении в соответствующей ситуации. Люди с динамическими личностями поднимется к вершине. Эти лидеры будут делать институты даже льстить, проще и быстрее двигаться, но они не будут голодать для перков руководства.

Основной принцип обучения заключается в том, что практика, необходимо развивать и совершенствовать навыки.

Дополнительная литература:

Byham У. А. Смит, М Паес, *Вырасти свое Руководство: Как определить, развивать и удерживать лидерство Talent*, Prentice Hall, 2002.

Клоусон J., *третий уровень лидерство*, Prentice Hall, 2002.

DuBrin А. *Лидерство: Результаты исследования, практика, и навык*, Houghton Mifflin Co., 2004.

Kouzes J., и В. Познер, *Лидерство Вызова*, Jossey-Bass, 2003.

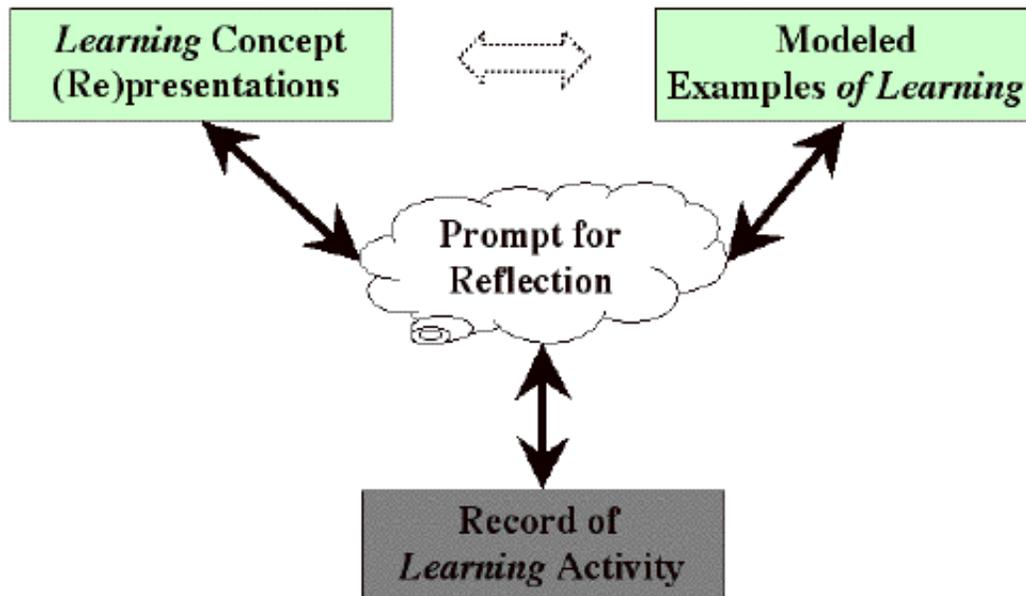
Центр креативного лидерства Справочник по развитию лидерства, Jossey-Bass, 1998.

Когнитивная принятия решений

Признание является понимание «процесса подобия» сознания в поведенческих и когнитивных процесса принятия решений. Принятие решений является основным видом деятельности как для руководителей и менеджеров. **Управление и ведущие не то же самое.** Ответственность менеджера является «делать вещи , право», и ответственность лидера является «делать правильные вещи». Лидеры имеют цель создания инновационной среды , которая будет по необходимости производит ошибки, и менеджеры имеют цель оттачивая свое мастерство , чтобы уменьшить и устранить ошибки и отходы.

Предположение о том, что познание можно изучать, глядя исключительно на то, что происходит в мозге подверглась серьезной критике. Разнообразное и все большее число исследователей утверждает, что познавательные способности организма частично образованы предварительной и задней концепцией, действиями окружающей среды и манипуляциями сложных соединений, которые распространяются причинность через организмы и структуры в их физическом, социальном и технологических средах. Исследования в этой области носит междисциплинарный характер, опираясь на таких областях, как философия, когнитивная наука, исследования в области развития, неврологии, искусственного интеллекта, моделирование науки и робототехники. Многие из этого вдохновлено или дополнены идеи мыслителей в феноменологической (то есть, субъективность, а не объективность) область, подчеркивающие способы, в которых опыт и мысли структурированы телесными ограничениями и экологического взаимодействия.

Когнитивный теория принятия решений: Это эмпирический, описательный, нестатистический, контекстсвязанныетеорией процесса и рассматривает «решение» в процессе принятия решений очень похож на процесс решения проблем, который является специальным, временем, контекст обработка зависимой информации обработать. Решение мейкера человек рассматривается по аналогии с компьютерной системой, то есть данные и знания должны быть поданы в систему. Это и тип обработки информации выполняется определить исход.



Коннекционистская парадигма : Нейронные сети также модель живой обработки информации (человек), а на более физический, не так функциональный уровень. Информация обрабатывается от входа через скрытую для вывода слоев искусственных нейронов. Одно из различий между «когнитивный» и модели решения «нервной» том, что последняя включает себя явно и даже концентрируется на обучении и топологические особенности, то время как бывший не исключает обучения не считают его одной из точек большой интерес.

Самым важным вопросом для стратегического решения, является результатом решений. Очевидно, что мы думаем, или чувство не имеет отношения к физическому миру, однако они влияют на наше оценочное суждение в нашей постановке целей. Модель, принимающее решение, базируется один легко измеримый - либо из реальных решений или обследований опросов или интерактивных симуляций. Статистические методы борьбы с действительностью, применимости и масштабируемости такой информации. Эта информация может быть использована для моделирования строго решения в зависимости от предполагаемых условий и личных вкусов, ценностей и предпочтений. Качественный выбор теория является одним из наиболее популярных подходов в том, что она легко калиброванные и параметризованных, надежно, и имеет функцию, которая позволяет «аналогичные» данные решений, которые должны применяться к новым ситуациям.

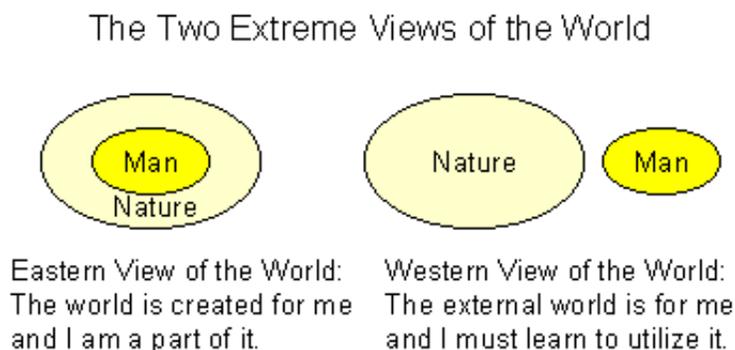
/// Процесс SS моделирование или MS DS направлена на структурирование сложных проблем, изучение различных точек зрения и содействие участию и привлечению лиц, принимающих решения с аналитиком OR / MS / DS / SS. Успех в моделировании ИЛИ / MS / DS / SS требует как количественного (жесткий) и качественных (мягкого) данные вместе в одном бое. Существуют проблемы принятия решений в реальном мире в сложном организационном контексте, который имеет как социальные, так и личностные аспекты. Кроме того различные этапы процесса / OR / MS DS / SS моделирования, от начальной стадии понимания проблемы, до конечной стадии реализации хорошей стратегии, требуют другого и соответствующего метода и метода для конкретной задачи принятия решения. К сожалению деволуция ИЛИ / MS / DS / SS была от беспокойства с реальными проблемами к одному с применениями математических методов. Много опубликованные исследования в

OR / MS / DS / SS является незанятым и сосредоточены на математике решения или оптимизации. То есть, большинство работ, опубликованных в ведущих OR / MS / DS / SS журналы занимают мало или вообще не учитывать, как их открытие может быть использовано на практике, они не выражают большую обеспокоенность по этому поводу.

Ученое управления не принимающее решение. Решение производитель должен включать другие необходимые перспективы, включая организационные, экологические, противоречивые, исторические, политические, динамические и психологические аспекты проблемы в аналитическую модель ученого руководства. Например, он / она должен знать, как удалить все «невидимые» барьеры (также называемые «китайские стены»), между отделами в организации.

Нужно быть предупрежден о том , что путь мы выбираем , чтобы увидеть мир (то есть, моделирование) создает мир , который мы видим. При описании реальности, вы должны быть осторожны , чтобы не сплести свои Wishful видов. Например, описывая природу , как будто она имеет человеческие черты представляет собой процесс моделирования , который называется «жалким заблуждением.» Было установлено , что, насколько мы можем обнаружить, природа безразлична к нашим ценностям и может быть понята только игнорируя наши представления о добре и зле. Вселенная может иметь цель, но мы ничего не знаем , не говорит о том, что эта цель имеет какое - либо сходство с нашим. Например, история не имеет никакой цели, а метафизика Гегеля утверждала , что имеет. Тем не менее, цель изучения истории состоит в предсказании будущего. На следующем рисунке показаны два крайних мировоззрений нарисованных до сих пор организованных религий, моралью, культура и метафизикой, которые являются коллекциями лингвистического и другими видами логических ошибок.

Вид пифагорейской»мира был изучать мир в качестве внешнего объекта. Это привело к западной научной и аналитической традиции . Тем не менее, вид мистицизма восточного мира , выраженные, например, I Ching (то есть, Книга Перемен), на основе отношения , что человек неотделим от мира. На следующем рисунке показаны эти две крайние взгляды на мир:



Мы истощать природные ресурсы природы, используя или даже злоупотребляя их до своих пределов. Эта реальность должна постоянно напоминать нам, что есть место для человека, где-то между этими крайними взглядами. В злоупотреблении природы, Уолтер Хикел, бывший губернатор Аляски, защищал и оправдывал свои решения, полагая, что «вы не можете просто позволить природе одичала.» Устойчивое развитие требует жить в

регенерационной способности биосферы. Однако, человеческие потребности уже превысили регенеративную способность биосферы.

Человек может быть запрограммировано: Любойкто читал Ла Боэси, Маргарет Мид, или Джон Дьюи будет признать что все мы запрограммированы нашими культурами. Мы принимаем как неизменные трюизмы, которые самом деле не истинно ведущие нас в безумие. «Dominator Парадигма» признал доминанты и властный взгляд мир силой меча (Arm силы), флаг (национализм) и крест (религия).

Порядок доминирования неизменно следовал три шага:

1. Изучают доминирующие мифы целевых людей и, в процессе, завоевать их доверие.
2. Найти пробелы или суеверия в своих убеждениях.
3. Либо заменить суеверие или дополнить их с фактами, которые перенаправляют восприятие и преданность целевой группы.

Программа началась с еврейским мифом творения, что Вселенная была создана для человека. Греки расширили концепцию с изречением, что «человек есть мера всех вещей». Инквизиция сделала ересь думать иначе и сожжена более миллион ведьм на костре (в основном красивые молодые женщины), чтобы произвести впечатление на его обществе. Колумб начал распространение мира Dominator Paradigm широкий в эпоху «открытия» и колонизации. Адам Смит начал тенденцию, чтобы сделать его этическую основу нашего евро-американской культуры с его концепцией, что под «корысти» и «невидимая рука» экономика будет решать все наши социальные и этические проблемы. США достигли своего коммерческого и финансового превосходства в условиях режима частной собственности. Он покорил пустыню, построил наши железные дороги, наши заводы, наши коммунальные службы, дали нам телеграф, телефон, электрический свет, автомобиль, самолет, радио и более высокий уровень жизни для всех людей, чем получает где-либо еще в мире. Не многие великие изобретения когда-либо происходили из государственной собственности промышленности.

Как Фридрих Ницше сказал: «Задача состоит в том, чтобы вновь открыть для себя ниже всех лестных цветов и макияж страшный прототекст *гомо натураль*, что означает перевести человека обратно в природу, чтобы стать господином над многими тщетных и чрезмерно увлеченных интерпретации и коннотации, которые имеют до сих пор нацарапал и закрашивается вечного основного текста *гомо Natura* «.

На основе всего современного видения мира лежит иллюзия, что так называемые законы природы являются интерпретации природных явлений. Это не займет законодатель в скидку.

Любые общие заявления, такие как «каждый будет иметь какой - то средний жизненный кризис, такие как депрессия, во время их среднего возраста или на более позднем этапе в его / ее время жизни» не может быть правильным. **Люди имеют никакой природы** не была обнаружена, но у них есть история. Это было необходимо для людей, чтобы отказаться от всех инстинктов, чтобы стать членом общества, следуя его нормы и обычаи. Нельзя упускать из виду, насколько цивилизация построена на отказ от инстинкта. Почти **ничего не остались у людей, чтобы назвать инстинктом, здравым смыслом, или другими**

подобными названиями . Например, здравый смысл этого собрания предрассудков приобретенное обычно к 18 лет , к сожалению, там было много **бесполезных аксиоматических моделей человеческой природы** в западной культуре, в том числе работ Локка, Беркли, Юма, Милля, Мальтуса, Кенэ и, конечно же, Джереми Бентам и его Felicific исчисление.

Что касается жалкого процесса заблуждения, я думаю, что можно ожидать только, что люди будут описывать природу «как если бы» он имеет человеческие черты. Как люди, мы ограничены смотреть на мир с нашей собственной точки зрения на основе опыта, знаний, языка и т.д. Когда мы на самом деле не знаем, как описать то, что мы не в полной мере понять (природа быть примером), мы выразить идею / мысль в терминах, которые знакомы нам. Опасность приходит в интерпретации индивидом слова. Например, слово агрессивно может иметь либо негативный оттенок (напористый, властный) или положительную коннотацию (мощная, амбициозную). Во-вторых, с точки зрения здравого смысла, инстинкта и интуиции, я не верю, что наука должна быть использована в попытке объяснить, как эти «навыки» применяются людьми в понимании что-то. Я считаю, что эти «навыки» положительно ненаучные. Разве это не смысл? Даже если я не буду пытаться классифицировать или определить эти понятия, я считаю, что они существуют на эмоциональном уровне, и, следовательно, не могут быть объяснены наукой.

Социальная Когнитивная: Социальная Когнитивная (SC) является свойство систем при котором коллективное поведение субъектов взаимодействующих локально с окружающей их средой вызывают когерентные функциональные глобальные тенденции появляться. SC обеспечивает основу с которой можно исследовать коллективные и распределенное принятие решений без централизованного управления или обеспечения глобальной модели. Для решения формирования целостного социального коллективного интеллекта от индивидуального поведения, он должен рассмотреть понятия связанные с самоорганизацией и социальные границы. Она также включает роль не только окружающей среды качества движущей силы для социального обучения, а также положительной и отрицательной обратной связи на взаимодействия между агентами.

Интуиция является режимом быстрого мышления: Интуитивное состоянием является быстрой селективной ездой велосипеда и сбор рециркуляции информации и идеи из своей памяти и применения значения для них. Это делается так быстро что никто не может иметь четкую запись о том что происходит. Интуиция не всегда может помочь вам найти правильный ответ даже простой вопрос. Предположим вы заполняют два кубика льда лотки с водой, кипящим в одном, холодной в другой, а размещение как в морозильной камере. Вопрос: какой лоток превращается в лед быстрее «Если ваш ответ лоток с кипящей водой, то вы правы Почему Как вы могли бы решить эту кажущуюся изоляцию законов термодинамики?..»

Почему разные менеджеры принимают различные решения для данной проблемы? Почему мы все разные? Потому что все мы имеем разный опыт и уникальные фоны. Каждый опыт в жизни формирует наш ум уникальным способом. Знание является биологическим явлением. Люди воспринимают мир по-своему. Через свои внутренние процессы, каждый человек участвует в творческих отношений с внешним миром, принося множество различных моделей.

История науки показывает, как слабые здравый смысл, инстинкт и интуиция могут быть приняты в качестве руководства для нашего понимания. Например, интуиция представляет собой усеченный логика, и это никогда не ясно оправдано на научной основе.

Не Совершите «Модель» как «реальность»: модель **не** является свойством реальности, но его описания. Модели полезны все они конечно идут со своим собственным багажом упрощения и теоретизацией реальности, однако, цена не моделируя вечно запутывание. Модель может быть столь же хороша как «виртуальная реальность», однако, он никогда не является «реальной действительности.» К сожалению, во многих случаях, моделирование становится не средством. Моделлер проводит так много времени в создании модели что он / она влюбляется в модели: модель становится реальностью. Не принимайте «модель» как «реальности» К сожалению, многих. Есть гораздо больше моделей в мире чем реальность. Для успешного решения,



Это не труба

Например, указанное изображение является лишь моделью определенного типа трубы с определенной точкой зрения. Вы не можете положить табак в нем.

Маленькая Инструкция Пуха Книга говорит: «Когда вы Медведь с опилками в голове, и думать о вещах, вы обнаружите, что иногда вещь, которая, казалось, очень вещная внутри вас совсем другое, когда он выходит в открытое и имеет другие люди, глядя на Это.»

Навыки эффективного общения: Ученый менеджмент должен знать что его / ее успех зависит от навыков эффективного общения (то есть, делая общее что индивидуально опытный). Надлежащее внимание на информацию о результатах и рекомендуемый курс действий полученном моделлер необходимо. Это помогает достичь консенсуса относительно приемлемого курса действий. Наконец, следует помнить что во многих исторических случаях люди изобрели некоторые модели действительности для того чтобы отбросить саму реальность. Например, в некоторых религиозных моделях, лучший мир после смерти создан чтобы отбросить этот мир.

Человек Производительность и новые технологии: человеческая производительность ключ к разгадке рынков и организаций. Новые технологии открывают много возможностей для что мы делаем и как и где мы это делаем. Они позволяют новые процессы, новые структуры, новые стратегии. Но хорошие лица принимающие решения будут строить свои планы на простой платформе. **Люди производительность лежит в основе эффективности**

бизнеса. Они будут ставить человеческие вопросы фронт и центр их стратегий и их планов выполнения, и они будут приносить строгость, дисциплина и математическое моделирование чтобы соответствовать как они разрабатывать и применять технологии.

Качественные соображения , такие как **реорганизация и уточнения** столь же важны , как количественные факторы эффективного процесса принятия стратегических решений. Главный вопрос заключается в том , чтобы объединить различные ментальные модели в рамках организации общей ментальной модель? Прогресс в этом направлении , может быть одним из двух следующих возможностей:

1. если организация содержит противоречивые ментальные модели, он не будет двигаться далеко, в результате политической борьбы.
2. если организация содержит одну ментальную модель (то есть, консенсус) он может двигаться в этом направлении до тех пор, пока не упрется в реальность, когда она требует адаптации.

Со временем, однако, организация, чьи ментальные модели наиболее точно соответствуют реальности выживут, в то время как другие терпят неудачу.

Когнитивная Решение Наука: Когнитивная наука решение касается характера решения мейкера намерений. Часто намерения субъектов мышления, которые являются интроспективно доступными для сознания, и каузально эффективны в производстве реализации решения, то есть намеренного реализм решения. Тем не менее, намерения могут быть задуманы как абстрактные узоры различимыми в поведении организмов, которые приписываются качестве инструментов прогнозирования, без особого понимания внутренней изобразительной техники ответственной за имплантацию наших решений. Третья модель когнитивного решения науки справедливо рассматривает оба процесс: наш выбор и субъективность переоценки всех ценностей как меру намеренных и наше окончательное решение.

Когнитивный нарушения факторы: Следующие факторы могут ухудшить наше принятия решений производительности процессавключая скорость, рассуждение, планирование, суждение, импульсное управление, контроль отпусковой, восприятие, понимание, внимание, язык, обучение, память и время.

- **Дезорганизация:** Трудности в планировании, организации, последовательности и приоритетности.
- **Отсутствие Инициации:** инициирование или запуск деятельности, разговор или поведение часто под угрозой.
- **Фиксированный кругозора:** Настойчивость или фиксируется на определенной мысли или действия может произойти , когда поведение неадекватно регулируется мозгом.
- **Импульсивность:** Некоторые люди испытывают трудности с импульсным управлением и могут развиться проблемами поведения , такие как раздражительность, темперамент вспышки, и действуют без мышления.

Для получения дополнительной информации посетите следующий сбор:

[Принятие решения ресурсов](#) .

Дополнительная литература:

- Callicott Б. и Р Эймс, *Природа в Азии Традиции мысли: Очерки в экологической философии* , Университет штата Нью - Йорк Пресс, 1998.
- Casti J., *Reality права: Рисуя Мир по математике* , М., 1992.
- Холл Д. и Р Эймс, *мышление от Хана: Атман, истины и трансцендентности в китайской и западной культуре* , университет штата Нью - Йорк Press, 1998.
- Джеймс М. Д Джонгворд и Дж Белл, *Рожденный Вин: транзакционный анализ с гештальт - экспериментов* , 25 - е издание, Персея Press, 1996.
- Kleindorfer П. и др. , *Decision Sciences: интегративный Perspective* , Cambridge University Press, 1994.
- Linstone Н., *принятие решений по технологии Руководители: Использование нескольких Перспективы повышенной производительности* , Boston, Artech House, 1999.
- . Манский Ч. и Д. Макфадден (ред .), *Структурный анализ дискретных данных с помощью эконометрических приложений* , MIT Press, 1986.
- Ranyard W., и Ола Свенсон (ред.), *принятие решений: Когнитивные модели и пояснения* , Routledge, 1997.
- Saleemi A., OS. Bohn, A. Gjedde (редактора), *В поисках языка для ума-мозга: Может ли несколько перспектив быть унифицирована* , Aarhus University Press, 2005. Что такое человеческая природа? Как язык связан с мыслью - и если соединение было исследовано социально или биологически? Является ли внешняя реальность когерентным или фрагментирован? Какие,если таковые имеются, являются основой рациональности, и как заслуживающий доверия они?
- Schütte Н., (ред.), *Стратегические вопросы в области информационных технологий: международные последствия для лиц , принимающих решения* , Пергамон Инфотех, Великобритания, 1988.
- Сигал С. и Д. Хорн, *Human Dynamics: новая основа для понимания людей и реализация потенциала в наших организациях* , Мягкая обложка, 2000 Это дает вам некоторые идеи о том, почему некоторые ментальные модели отличаются. Например, Западная культура смотрит на отношения между людьми, в то время как восточные культуры являются более системными мыслители и посмотреть , как все подключения в качестве системы.
- Stein J., *от водородной бомбы Звездных войн: Политика стратегического принятия решений* , Lexington Books, 1984.и как заслуживающие доверия они? Schütte Н., (ред.), *Стратегические вопросы в области информационных технологий: международные последствия для лиц , принимающих решения* , Пергамон Инфотех, Великобритания, 1988. Сигал С. и Д. Хорн, *Human Dynamics: новая основа для понимания людей и реализация потенциала в наших организациях* , Мягкая обложка, 2000 Это дает вам некоторые идеи о том, почему некоторые ментальные модели отличаются. Например, Западная культура смотрит на отношения между людьми, в то время как восточные культуры являются более системными мыслители и посмотреть , как все подключения в качестве системы. Stein J., *от водородной бомбы Звездных войн: Политика стратегического принятия решений* , Lexington Books, 1984.и как заслуживающие доверия они? Schütte Н., (ред.), *Стратегические вопросы в области информационных технологий: международные последствия для лиц , принимающих решения* , Пергамон Инфотех, Великобритания, 1988. Сигал С. и Д. Хорн, *Human Dynamics: новая основа для понимания людей и Осознавая потенциал в наших организациях* , Мягкая обложка, 2000 года дает некоторое представление о том, почему некоторые ментальные модели отличаются. Например, Западная культура смотрит на отношения между людьми, в то время как восточные культуры являются более системными мыслители и посмотреть , как все подключения в качестве системы. Stein J., *от водородной бомбы Звездных войн: Политика стратегического принятия решений* , Lexington Books, 1984.Хорн, *Human Dynamics: новая основа для понимания людей и Осознавая потенциал в наших организациях* , Мягкая обложка, 2000 года дает некоторое представление о том, почему некоторые ментальные модели отличаются. Например, Западная культура смотрит на отношения между людьми, в то время как восточные культуры являются более системными мыслители и посмотреть , как все подключения в качестве системы. Stein J., *от водородной бомбы Звездных войн: Политика стратегического принятия решений* , Lexington Books, 1984.Хорн, *Human Dynamics: новая основа для понимания людей и Осознавая потенциал в наших организациях* , Мягкая обложка, 2000 Это дает вам некоторые идеи о том, почему некоторые ментальные модели отличаются. Например, Западная культура смотрит на отношения между людьми, в то время как восточные культуры являются более системными мыслители и посмотреть , как все подключения в качестве системы. Stein J., *от водородной бомбы Звездных войн: Политика стратегического принятия решений* , Lexington Books, 1984.Хорн, *Human Dynamics: новая основа для понимания людей и Осознавая потенциал в наших организациях* , Мягкая обложка, 2000 Это дает вам некоторые идеи о том, почему некоторые ментальные модели отличаются. Например, Западная культура смотрит на отношения между людьми, в то время как восточные культуры являются более системными мыслителями и посмотреть , как все подключения в качестве системы. Stein J., *от водородной бомбы Звездных войн: Политика стратегического принятия решений* , Lexington Books, 1984.в то время как восточные культуры являются более системными мыслителями и посмотреть , как все подключения в качестве системы. Stein J., *от водородной бомбы Звездных войн: Политика стратегического принятия решений* , Lexington Books, 1984.в то время как восточные культуры являются более системными мыслителями и посмотреть , как все подключения в качестве системы. Stein J., *от водородной бомбы Звездных войн: Политика стратегического принятия решений* , Lexington Books, 1984.

Поведенческие принятия решений

Физические науки являются в целом основаны на логике причинно-следственной связи. поведения человека являются, однако по мотивам. Существует всегда мотивация сила, создаваемая некоторыми причинами и целями, которые могут сказать, почему человек делает определенное решение, то есть Emotivisim школа мысли.

Менеджеры хотели бы мотивировать работников прилагать усилия. Например, существует большая литература по использованию **заработной платы и денежных стимулов** для этой цели, но на практике «честь» или «престиж» ордена может быть важным фактором мотивации, а также, если арбитражное решение не дается так часто, что его авторитет разбавляют. Основной акцент должен быть сделан на управлении репутацией награду, которая может или не может иметь фиксированную денежную составляющую, но как управлять наградой в течение долгого времени.

Кардинальное цель моделирования человеческого поведения заключается в моделировании бизнес - процессов, что **повышает энтузиазм трудовых ресурсов** с учетом всех аспектов человеческого поведения, в том числе групповой динамики, проектные работы климата и организационной культуры.

Поведенческие принятия решений Классификация: Принятие решений типов может допускает только три уникальных систем принятия решений:

1. Индивидуализм - что доступ к несправедливости, смакует конкуренцию и идентифицирует себя с правами и властью личности.
2. Сотрудничество - которая относится ко всем людям в равной степени важно, возвышает совместные усилия и идентифицирует себя с неограниченной демократией.
3. Сила и власть - которая уважает власть и определяет с контролирующими полномочиями.

Организационная система, основанная на «природу человека» сочетает в себе три возможные системах в гармоничное единство, признание того, что любые одна из систем, стоящие в одиночку неустойчиво и неэффективные.

Универсальность трех процессов принятия решений, кажется очевидной. Каждый хочет быть свободным, чтобы сделать свои собственные решения. В то же время, каждый нуждается в товарищеских и чувство принадлежности, которое приходит с быть частью группы, и все боятся абсолютное уединение неограниченной свободы. Наконец, каждый хочет верить в то, или кого-то, чтобы соответствовать его или ее поведение в какой-то власти, приходит ли, что власть внутренне от религиозных, политических или культурных ценностей или извне от лидера в иерархии.

Хотя это может показаться очевидным, что все зависит от этих трех типов принятия решений, наши политические разговоры часто поляризуются в конфликты двух типов принятия решений, в сражении группового консенсуса против свободы личности. У нас есть догмы «левого» и «вправо» или «либералов» и «консерваторов». В соответствии с этими догмами является серьезной ошибкой. Догмы влево или вправо не признать ту роль,

которую власть играет в балансировании интересов группы и личности. Без баланса всех трех типов, организации могут быстро стать нестабильными и неэффективными.

Организации используют процессы принятия решений, которые отличаются от сложных конструкций с многочисленными точками принятия решений в относительно простых процедурах. В каждом случае процесс основывается на сочетании трех типов принятия решений, присущих человеческому мышлению:

- Индивидуальное принятие решений на основании собственных интересов,
- Группа принятия решений на основании консенсуса, и
- Авторитетное принятие решений на основании ценностей, правил и иерархий. Организациям, которые добились успеха в течение обоих хороших и плохих времен, являются те, которые поддерживают эффективный баланс между этими тремя способами выбора курса действий. В самом деле, что мы рассматриваем как «гражданское» общество является один, который уравнивает три метода принятия решений в постоянная перетягивании каната. В результате, современные «гражданские» общества способствуют созданию сбалансированных организаций.

Там было два крайних подхода к моделированию человеческого поведения. Простые модели акцент на «разумных людей», в то время как акцент другой стороны, является тот факт, что люди имеют гораздо более сложные мотивы, как индивидуально, так и коллективно, особенно в стаде-инстинкт, или злонамеренный-намерениях ситуаций.

Интегративный описательная модель поведения человека необходимо учитывать все аспекты факторов принятия решений, включая использование экономических, социологии, права и [социальной психологии](#). Это может быть достигнуто на трех уровнях: **личности, организации и общества, с взаимодействием между тремя**. Взаимодействие между этими тремя уровнями включают в себя потоки информации и ресурсы, а также внутри каждой системы ценностей и принятие структур. Эти два вида потоков форма взаимодействия между этими тремя уровнями.

Облицовочные Неблагоприятный Результат Хорошенького Решения: Часто неблагоприятный исход хорошего решения приводит лицо, чтобы перейти от этого решения из - за отрицательные эмоциональные реакции на результат. Отрицательные эмоциональные реакции заставили многих отказаться от опции, что они вспоминали, как будучи более успешными в прошлом и которые они должны выполнять лучше в будущем. Они фокусируются на свои аффективных реакции, а не верования о ранее разочаровывающих результатах. Те люди, с общей тенденцией сосредоточиться на их необходимое познании, менее вероятно, чтобы перейти от лучшего варианта после разочаровывающих результатов. Кроме того, вероятно, что эмоциональная реакция на отрицательный результат приводит людей перейти от вариантов, которые, по их мнению может быть успешным в следующий раз.

Чувство против Бытия: Чувство это другая форма бытия. Чувство это ответ ум в то время как существо телесное проявление одного и того же. Например, чувство грусти эмоция, которая не поддается измерения, однако, будучи грустно, это телесный ответ и,

следовательно, степень бытия печали измерима на числовых шкалах соответствующих психометрических инструментов.

Конфликт является частью жизни: Люди и предприятия страдают , когда конфликт игнорируется и не удался должным образом. Отношения напряжены, производительность уменьшается, и разрушение может быть конечным результатом. Многие из нас настолько прочь конфликта , который мы практикуем умиротворение любой цены, в то время как другие цепляются за состязательными подходы, которые могут обострить все расхождения на отстойные различия. Такое поведение часто нерестилища для дальнейшего конфликта. Они происходят , потому что мы не знаем о том , как эффективно использовать спектр возможностей , которые существуют для успешного управления конфликтами. / SS OR / MS / DS **использование моделирования конфликтов в модельных системах на основе решения поддержки** , то есть, использование гибкого, удобного программного обеспечения для создания систем до лиц , принимающих решения, набор опций и настроек. Это облегчает быстрое изменение в предположениях, и условие среди участников.

Поведенческие принятия решения , чтобы понять , как люди принимают решения и как они могут сделать процесс принятия решений более эффективным и действенным. Человек может быть очень консервативным, или бессрочным в принятии какого - либо решения. Науки поведения применимы к процессам принятия решений с как количественных , так и качественных точек зрения , чтобы улучшить более прочную основу для принятия более эффективных решений. **В стиле , принимающее решения и характеристики** могут быть классифицированы как: мыслитель, ковбой (с защелкой и бескомпромиссным), Макиавелли (цель оправдывает средства), историк (как другие сделали это), осторожное (даже нервным) и т.д.

Принятие решений по сравнению с Привычки: Принятие решений предполагает достижение заключение, которое предполагает обдумывание и мысль , и предполагает сознательное действие. В то время как естественная реакция или бессознательный акт будет обозначен как привычка, рефлексивный акт, или импульсивного поступка, или привычка , которая, к сожалению , центр тяжести , когда мы хотим , чтобы начать процесс принятия решений.

Менеджер по сравнению с лидером: Менеджер определяется, как человек , который принимает решение о «как сделать все правильно» в то время как лидер касается «как делать правильные вещи

Власть и лидерство: реализация Стратегии является политическим процессом , который включает в себя переговоры, уговоры, и противостояние между актерами , которые делят власть.

Люди, находящиеся у власти, как правило, хотят, чтобы остаться там. И один из способов они думают, что они могут сделать это путем применения жесткого соблюдения ряда принципов, которые, по их мнению несут ответственность за успех своей организации. Требуя служащий придерживаться этих суеверий - более известных как политика компании - вместо изучения фактов, они создают организации, которые кажутся обтекаемыми. На самом деле, они обречены.

Там нет такого понятия , как «организационное поведение»; это поведение людей в организациях. Это невозможно понять поведение , принимающее решение, в в организационных ситуациях , когда существует конфликт , не учитывая роль власти. Питание оказывает существенное влияние на информации, неопределенности и зависимости ресурсов , так как существует конкуренция между членами организации за ограниченные ресурсы. Существует большая разница между руководством и руководством: в то время как **управление работает в системе, руководство работает по системе**. Если один достаточно способен точно определить все три из этих параметров; Задача, время и ресурсы, то один может справиться с процессом моделирования принятия решений. Сама сущность лидерства является то, что вы должны иметь видение этих параметров. Ты можешь 'т удар неопределенной трубы.

Лидерство определяется как «качество лидера, и способность вести.» Она также может быть определена как установка примера. Понимают ли они это или нет, данный персонал будет смотреть на лидер, чтобы установить тенденцию на рабочем месте. Так что тенденция вы настройки? Существует причина, генеральный директор многомиллиардной международной безалкогольных напитков компании в тратит один день в месяц поставки случаи соды с помощью автофургона и колесные тележки. Потому что он умный и успешный, и его сотрудники наблюдают за ним, как ястреб. Они не могут помочь, но копировать и уважать чувство СЕО энтузиазма и приверженности к тому, что бизнес действительно все - получение продукта в руки клиента.

Проблема лидерства в основном его человеческая сторона. Лидер должен быть сильным, но не грубым; вид, но не слабый; смелый, но не хулиган; вдумчивый, но не лень; скромный, но не робкий; гордая, но не высокомерным; и иметь чувство юмора, без безрассудства.

Перед тем, как лидеры могут вдохновить с эмоциями, они должны быть перегружены с ним сам. Прежде чем они могут двигаться слезы других, их собственные должны течь. Для того, чтобы убедить других, что они должны сами верить.

Злые и Неэтичные Решения: Нужно , конечно , быть в курсе большой разницы между неэтичными и дурными решениями. СЕО для всемирно известной шинной компании подписывает на производстве шин , что он знает, вероятно , распадаться при определенных условиях. Даже с таким знанием, он дает понять , что эта информация не будет рекламироваться и утверждает производство и продажу шин. Решают такое решение , является ли зло или неэтичными один? Что об этом сценарии? Администратор в фашистской стране следовал приказам своего начальника и подписал на смерть тысяч невинных мужчин, женщин и детей. Он никогда лично не убил ни одного из тех себя , ни бы он. **Без целостности, ни одна компания не может иметь положительные из уст в уста.**

Причина не Верховный Судья: Критические и постмодернистские теоретики организации уже построили свои дела против разума. Они видят причину в качестве «дисциплинарных знаний» в современных организациях , поскольку он ограничивает естественную автономию личности. Эта точка зрения, все социальные науки рассматриваются как структуры знаний , используемых в господстве. Социология, социальная работа, юриспруденция, психология, и, безусловно , управление и организация теории вовлекаются. Так же , как психология используется , чтобы убедить индивида приспособиться к (таким образом , принять) внешний мир, теории лидерства и организации используются для

разработки дискурсов и классификационные схемы, воспроизводящие системы власти. Отвергая западную культурную историю, позиционирование «естественность» индивида, и предполагая, что все дисциплины угнетает **вырабатываемая знания**, теории критической организации и теории постмодерна организации возвысить индивидуализма, хотя только косвенно, в роли их высшей ценностью.

Инструментальные рассуждения были успешно использовано в науке, чтобы сделать наш мир управляемым. Для утилитарной характеристики, инструментальное мышление является высшим судьей в любой научной области.

Можно использовать разум, чтобы описать все, что с научной точки зрения, но это не имело бы никакого смысла; это было бы без смысла, как если бы вы описали девятую симфонию Бетховена, как изменение волнового давления.

Работа с людьми: В то время как высшее руководство сформулировать четкие стратегии для достижения существенного соответствия между внутренней сильными и слабыми сторонами и внешними угрозами и возможностями. Однако реализация стратегии представляет собой социальный процесс коренится в культуре, включая общий интерес и интеграцию. Люди реагируют и адаптироваться к изменениям окружающей среды и ограничений.

Есть два способа, чтобы убедить людей. Во-первых, с помощью обычной риторики, которая является то, что большинство менеджеров обучаются. Другой способ убедить людей, и в конечном счете гораздо более мощный способ, объединяя идею с эмоциональной привлекательности.



Работать вместе на пути к расширению

В любой организации, он является обязательным для всех, чтобы узнать, способность работать с другими людьми. Генри Форд говорил:

Собраться вместе есть начало;
Остаться вместе прогресс;
Работая вместе это успех.

Есть два различных типа отношений между людьми, а именно **в частых и нечастых отношениях**. Ведение переговоров является эффективным средством для борьбы с нечастыми отношениями. Для того, чтобы иметь эффективные переговоры необходимо отделить человека от проблемы, сосредоточить внимание на интересе (без учета позиций), порождает множество возможностей, и настаивают на том, чтобы результаты были основаны на некоторых объективных исчисляемых и измеримых масштабах. Для текущих отношений стратегии меняются. Классическая тактика: морковь и палки, зуб за зуб, и жить-и давать жить.

Человеческое насилие не вытекает из бессмысленного осуществления власти, скорее, вредит людям является признаком того, что мы все еще не хватает мощности. Или это показывает, чувство разочарования в лице этой бедности. Блокада самозахватов событий является то, что лежит за оскорбительное поведение. Так как тот, кто недоволен собой является постоянно готова к мести, и мы другие будем его жертвой. Око за око сделает весь мир ослепнет.

Прогрессивный подход к моделированию: Моделирование для принятия решений включает в себя две различные стороны, одна является лицом, принимающее решение, а другая модель-строитель известен как аналитик. Аналитик должен помочь принимающему решение в его / ее процессе принятия решений. Таким образом, аналитик должен быть оснащен более чем набор аналитических методов.

Специалисты в области построения модели часто пытаются изучить проблему, а затем уходят в изоляции, чтобы разработать сложную математическую модель для использования менеджером (то есть, принимающее решение). К сожалению, менеджер не может понять эту модель и может использовать либо вслепую или отклонить его полностью. Специалист может чувствовать, что менеджер слишком невежественны и бесхитростный, чтобы оценить модель, в то время как менеджер может чувствовать, что специалист живет в воображаемом мире нереальных допущений и неактуальной математического языка.

Такое **недопонимание** можно избежать, если менеджер работает со специалистом, чтобы сначала разработать простую модель, которая обеспечивает сырой, но понятный анализ. После того, как менеджер создал уверенность в этой модели, дополнительные детали и тонкость могут быть добавлены, возможно, постепенно только немного в то время. Этот процесс требует затрат времени со стороны менеджера и искренний интерес со стороны специалиста в решении реальной проблемы менеджера, а не в создании и пытается объяснить сложные модели. Часто Это прогрессивная модель здание называют **в самонастройке подход** и является наиболее важным фактором при определении успешной реализации модели принятия решений. Кроме того, самонастройки подход упрощает иначе трудную задачу модели проверки и верификации процессов.

Спротивление решений: Прогресс это хорошее слово. Но изменение его мотивация и изменение имеет свои враг. Это не так много, что мы боимся перемен или так в любви со старыми способами, но это то место, между, что мы боимся. Это как между трапеций, нет ничего, чтобы удерживать.

Любое изменение, даже перемена к лучшему, всегда сопровождается недостатками и

неудобствами. **Изменение не производится без неудобств, даже от худшего к лучшему.** Наиболее универсальные трудности возникают из страха людей планируемого изменения. Люди часто выступают против предложенной модели только потому, что они участвовали в планировании, или потому, что это, возможно, было запланировано теми, кого они не любят. **Люди сопротивляются изменениям. Точнее, они сопротивляются быть изменены другими людьми.** Сопротивление может принимать форму либо открытой враждебности или скрытого саботажа усилий лиц, принимающего решения. Даже самая лучшая стратегия разработана всегда терпит неудачу, если те, кто должен нести его отбросы, чтобы сделать это. Как Макиавелли писал в Государе «Необходимо помнить, что нет ничего более трудно планировать, более уверены в успехе, не более опасно, чем управлять созданием нового порядка вещей. Для инициатора имеет вражду все, кто бы прибыль от сохранения старых институтов, и просто равнодушных защитников тех, кто получит на новых».

Инкрементальный против оптимальных изменений: Optimal (т.е. лучшие) решения часто используется для обоснования организационных изменений потрясающих, которые могут нарушить отдельные процедуры. Одним из важного значения сотрудничества и боевой дух, который может развиваться, когда члены организации знает, что они являются уважаемыми членами организации производства. Отмечая эту человеческую сторону принятия решений, многие организации используют **поиск цели подхода, а не оптимальные решений**. Это говорит о том, что изменения в любое время могут быть ограничены к цели, которая требует незначительных отклонений от текущей ситуации. Такой подход к принятию решений, известен как инкрементализм, или подход целеустремленного. Например, вместо того, чтобы максимизировать прибыль, один может установить цель достижения увеличения прибыли 10%.

Сopping с основными изменениями: А Переходный процесс: Реакции индивидуумов будут значительно меняться не только от человека к человеку, но и в течение долгого времени. Под этим мы подразумеваем, что человек будет негативно реагировать на изменение в одной точке, но, возможно, имеет различное отношение к нему на более позднем этапе. Тем не менее, есть образец в ответ индивидуума, чтобы изменить в течение определенного периода времени. Очевидно, что более травматическое изменение, тем более выраженным будет эффект.

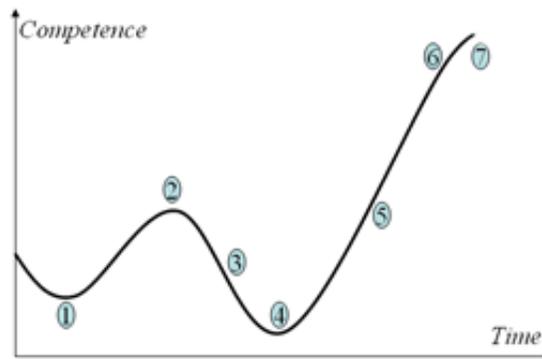
Основные изменения в работе могут походить на другие существенные изменения, такие как тяжелая утрата или брак, в их влиянии на индивидов. Часто люди переживают такой прогресс изменения через следующий процесс, поэтапный:

- иммобилизация
- Отказ от изменений
- некомпетентность
- Принятие реальности
- возможности тестирования
- Поиск смысла
- интеграция

Время, необходимое, чтобы полностью принять серьезные изменения могут быть так же, как, скажем, 18 месяцев или даже дольше. Тем не менее, понимание того, что происходит часто может сократить время, необходимое, чтобы прийти к соглашению с изменениями, и

в полной мере принять новые способы поведения. Поддержка лидера и озабоченность по стадиям также будет иметь решающее значение для каждого члена команды сталкиваются с крупными изменениями. Понимание процесса также поможет лидеру иметь дело с человеком в пути, соответствующей стадии они находятся на.

Этот процесс лучше всего можно понять графически, который известен как переходной кривой, как показано на следующем рисунке:



Это выше кривой показывает, как компетентность меняется со временем, и это отражает возможные изменения настроения и морали, а также развитие компетенции в прогрессе.

1. Имобилизация: Shock, Разбитый, рассогласование между высокими ожиданиями и реальностью.
2. Отказ от изменений: Временное отступление, Ложная компетентность.
3. Некомпетентность: Осознание того, что изменения необходимы, фаза Разочарование, Как бороться с изменением?
4. Принятие реальности: «Отпуская» прошлых комфортных отношений и поведения.
5. Тестирование нового поведения: новые подходов, Тенденции здесь стереотип, то есть, как все должно быть сделано, много энергии, начинает иметь дело с новой реальностью, много гнева и разочарования.
6. Поиск смысла: Интернационализация, Искомое понимание того, почему дело обстоит иначе, а не люди, пока не вылезать деятельности понимают ли они свою жизнь лучше.
7. Интеграция: включать значения в новые модели поведения.

Дополнительная литература:

- Deutsch M. и Р Колман, (ред .), *Справочник по разрешению конфликтов: теория и практика* , Jossey-Bass, 2000.
- Forrester J., *Публикацию Джей W Форрестер* , Райт-Allen Press, Inc., 1975. Содержит множество моделей , чтобы понять эволюцию человеческого поведения, в том числе стратегических моделей межличностных и поведенческие динамик.
- Neil G. D Стивенс, Д. Макгрегор, У. Беннис, *Управление человеческой стороны предприятия* , Wiley, 2000.
- Рапопорт А., *Теория принятия решений и принятие поведения: нормативные и описательные подходов* , Kluwer Academic Publishers, 1989.
- Simon H., *Административное Поведение: Изучение процессов принятия решений в административных организациях* , Free Press Inc., 1997.
- Urmeyer A., *установке и поведенческих решениях* , Springer-Verlag, 1989.

Yammarino F и В Аволио, (ред.), *Трансформационное и Харизматическое лидерство :Дорога в будущее* , Elsevier Science, 2002.

Лидерство в многообразной и поликультурной среде

Нужно иметь хорошее чувство важности того, чтобы быть в курсе *multiculturally*, знающим и умелым, поскольку демографические изменения будут продолжаться быстрыми темпами, в результате чего потребность в этих компетенций более критично, чем когда-либо. Это является необходимым условием для руководителей высшего звена, а также для всех сотрудников, которые влияют на других людей на рабочем месте, будь это влияние основано на формальных полномочий или неформальных норм. Будучи *multiculturally* компетентен может помочь каждому сотруднику, чтобы получить больше из всех отношений на рабочем месте. Понимание как разнообразие и мультикультурализм должны сосредоточить внимание на сложность культуры, которая играет большую роль в обоих разнообразия и мультикультурализма усилий. Развитие поликультурного сознания начинается с осознанием культурно изученными условиями. Условия включают в себя следующее:

- Мультикультурные перспективы подчеркивают сходства и различия в то же время каждой группы.
- Мультикультурные перспективы обязательно сложны.
- Мультикультурные перспективы динамичны для каждого человека, места и времени.

Включительно мультикультурная перспектива того, чтобы подчеркнуть как сходства, так и различие уже становится основным акцентом на мультикультурных аспектах ведущих из-за неизбежные трудности мер культуры. Это легче игнорировать культуру или ограничить культурную перспективу либо сходство или различие. Нарушение этого первого правила мультикультурализма привел к ложным и неадекватным / неполным вариантам. Спор «политкорректности» отражает неадекватный этой ложной дихотомии, где обе стороны спора не правы. Аргументом в пользу объективно «правильный» вид каждой культуры справедливо защищает уникальные и различные точки зрения каждой культурной группы против инсульта, но ошибочно предполагает, что культура определяется этими объективными рекомендациями. Аргумент против политкорректности справедливо подчеркивает необходимость найти общий язык в разных культурах, но ошибочно предполагает, что культурные различия несущественны. Для того, чтобы уйти от культурной капсулировании, лидеры должны бросить вызов культурного уклона своих собственных непроверенных критериев. Для того, чтобы оставить наши условия непроверенными или, что еще хуже, не знаем о наших культурно изученных условиях, не соответствуют стандартам эффективного руководства. не соответствует стандартам эффективного руководства. не соответствует стандартам эффективного руководства.

Номера разных стран и культурных классификаций, доступные могут создать непреодолимое чувство замешательства, о которых один является «право». Вместо чувства перегружены, руководители, которые знают, что культура влияет на условиях, что люди имеют относительно того, что делает эффективный лидер должен охватывать различные аспекты культуры как возможность самообучаться на многих измерениях культуры и что они значат для лидеров в мультикультурном Окружающая среда. Multicultural развитие

представляет собой непрерывный учебный процесс, основанный на следующих трех этапах развития:

1. **Осознание** включает в себя условие о культурных различиях и сходстве поведения, отношениях и ценности. Повышение осведомленности обеспечивает большую свободу выбора для тех, кто стали более осведомлены о своих собственных мультикультурализма.
2. **Знание** расширяет количество фактов и информации о культурном изученных условиях.
3. Эти **навыки** применять эффективное и действенное действие с людьми разных культур на основе выясненных условий участников и точного знания.

Лидеры должны быть обучены осведомленностями, знания и навыки в области разработки мультикультурной компетентности.

Люди во многом отличаются. Этника и расовые модели идентификации обеспечивают основу для понимания того, как люди могут отличаться с точки зрения их расовой принадлежности и последствий этих идентификаций. Лидеры, которые знакомы как с их собственной идентичности и что других выиграют в их взаимодействии с другими людьми. Лица различаются также с точки зрения их разумов и предпочтительный стиль обучения. Лидеры, которые являются более эмоциональным интеллектом, более вероятно найти разработку мультикультурных навыков легче по сравнению с лидерами, которые набрали ниже на эмоциональном интеллекте. Кроме того, лидеры, которые больше знают о своем собственном стиле обучения могут лучше присутствовать на выборы, которые они делают в процессе обучения. Эта информация также может быть использована, чтобы помочь лидерам выйти за пределы зоны комфорта их стиля обучения, чтобы помочь им увидеть ситуацию с других точек зрения.

Для того, чтобы помочь в изучении и понимании формирование личной идентичности, необходимо учитывать трехстороннюю структуру, состоящую из трех концентрических кругов, представляющих универсальную группу, и индивидуальные уровни личностной идентичности. Потому что мы все члены человеческой расы, и принадлежат к виду гомо сапиенс, у нас много общего, и универсальный уровень можно суммировать с утверждением, что «все люди, в некоторых отношениях, как и всеми другими людьми.» Потому что все мы родились в культурную матрицу верований, ценностей, правил и социальных практик, факторы на уровне группы влияют на нас. Уровень группы идентичности может быть суммированы следующим утверждением: «Все люди являются, в некоторых отношениях, как и некоторые других лиц.» Некоторые из факторов, на уровне группы являются фиксированными и неизменными, например, расы, пола, способностей, возраст, в то время как другие являются относительно нефиксированными, например, образование, социально-экономический статус, семейное положение, географическое положение. Кроме того, люди могут принадлежать к более чем одной культурной группы, то есть, расы, пола и инвалидности, некоторые группы идентичности может переходить от одного к другому в зависимости от ситуации.

Индивидуальный уровень идентичности лучше можно суммировать следующее утверждение: «Все люди являются, в некотором роде, как не других людей.» Целостный подход к пониманию личной идентичности требует, чтобы мы признали все три уровня:

индивидуальный, групповой и универсальные. Несмотря на то, концентрических круги могут предложить четкую границу, каждый уровень идентичности следует рассматривать как проницаемые и постоянно меняется в выпуклости. Кроме того, даже в пределах уровня идентичности, множественные силы могут быть на работе.

Условия практики: «Практика делает совершенным» уже давно принят универсальный принцип обучения. Тем не менее, все практики не могут считаться равными. Многие вопросы были исследованы, которые относятся к условиям предварительной практики, практики и после практики и как все они имеют отношение к обучению. Условия предварительной практики включают консультации внимания, которое предоставляет информацию, независимо от содержания производительности, о процессе или стратегии, которые могут быть использованы для достижения оптимального результата обучения в процессе обучения. Предоставление намеренных советов, как предоставление обучающегося по решению проблем, задачи, связанной стратегии или схем для применения по аналогичной задаче. Это позволяет обучающимся знать, где сосредоточить свое внимание в процессе обучения. Преднамеренное совет способствует передаче знаний. Это, вероятно, потому, что тип обучения рекомендуется преднамеренными рекомендациями приводит к общей стратегии и правилам, которые могут быть применены в различных ситуациях работы.

Существует большая подготовительная работа, которая должна быть произведена до **тренировки** начинается. Эффективность всех учебных программ зависит от оценки тщательной потребностей. Все три уровня: организационная, задача, и индивидуальное имеют важное значение, прямо или косвенно к развитию поликультурной осведомленности, знаний и навыков лидеров. Обучение, которое не передает впустую. Сосредоточение на стажера характеристики, обучение, дизайн, и рабочая среда не обеспечит желаемых результатов обучения, но не принимая во внимание эти три фактора будут почти гарантировать, что мультикультурное и разнообразие обучение терпит неудачу.

Так же, как культура является сложной, но не хаотично, поэтому следует мультикультурное обучение руководствоваться последовательностью целей обучения, которые отражают потребности как лидера и поликультурных. Обучение мультикультурного руководства и коммуникации должны включать в себя любые и все методы, имеющие отношение к поликультурном с точки зрения культуры, которая преподается. Учебные проекты должны быть достаточно полным, чтобы включать как культуру, общие и культуры конкретных перспективы. Последовательность развития от осознания к знанию навыка обеспечивает эклектичную основу для организации содержания поликультурного обучения и обоснования развития лидера в поликультурных установках.

Независимо от того, является ли **конфликт** является результатом личных факторов и организационных факторов, и приводит ли он положительные или отрицательные результаты, она должна управляться или может, вероятно, приведет к нежелательным последствиям. Обработка конфликтов является частью литературы управления обсуждают пять способов борьбы с конфликта: господства, компромисса, интеграции, предотвращения и подавления. Основа для классификации стилей для обработки межличностных конфликтов может быть сгруппирована в пять типов: принуждение, снятие, сглаживание, ущерб, решения проблем и намерения и уверенность в себе.

Избежание является низким стилем как на кооперативности и уверенности в себе. Это решение не предпринимать никаких действий, или оставаться вне конфликта. Этот стиль часто рассматривается как изъятие или безразличие.

Обслуживающий стиль отражает озабоченность другой стороны в достижении своих целей, но относительное отсутствие заботы о своих собственных целях. Результатом является совместным, но застенчивый стиль.

Конкурирующий стиль характеризуется напористостью и неконтактным поведением. Ваши собственные проблемы имеют приоритет над озабоченностью другой стороны.

Компромисс представляет собой стиль, который является промежуточным продуктом в обоих кооперативности и уверенности в себе, потому что каждая сторона должна дать что-то, чтобы разрешить конфликт. Это не рассматривается в качестве оптимального решения конфликта в связи с каждой из сторон сдать часть своей позиции ради соглашения.

Сотрудничая рассматривается как беспроигрышная ситуация, которая высока как на кооперативности и уверенности в себе. Это решение конфликта является удовлетворительным для обеих сторон и, как правило, получают после долгих дискуссий.

По рефреймингу конфликта между людьми в культурные категории, становится возможным для двух людей, чтобы не соглашаться без любых из них быть неправильно на основе их различных культурно изученных условий. Нужно описать преимущества рефрейминга конфликта в культурные категории для конструктивного урегулирования конфликтов.

Это необходимо для лидеров, чтобы понять, как конфликт понимается и управляется в незападных культурах, не только потому, что люди из этих стран все чаще используются в организациях, в Соединенных Штатах, но и потому, что Западный может многое узнать из незападных культур о конструктивном управлении конфликтами. Конфликт удалось совершенно по-разному в высоком контексте культуры по сравнению с низким уровнем контекста культуры, и каждая перспектива имеет свои преимущества и недостатки. Менеджер Специалисту конфликта должны понимать обе перспективы и знать, когда любой из них может быть более подходящим.

Азии и Тихого океана культур, в частности, предлагают перспективы для урегулирования конфликтов в гармонии, где конфликт между людьми, часто описывается в космическом контексте с духовными последствиями. Цель в азиатских и тихоокеанских культурах часто, чтобы предотвратить конфликт откровенного от происходящих на всех, которые в то время как западная перспектива чаще о разрешении конфликта, как только это произошло.

Конструктивное урегулирование конфликтов может стать первым приоритетом лидеров, особенно когда конфликт между культурно разными людьми. Лидеры должны найти общий язык, не теряя свою целостность. Это станет важным для лидеров, чтобы понять межличностный и внутриличностный конфликт в культурном контексте, в котором эти моделях поведение изученных и отображается.

Дополнительная литература:

Christie Д. Д. Вагнер, Д Уинтер, *Мир, конфликты и насилие: Мир психологии в 21 - м веке* , Prentice Hall, 2001.

Этика и принятие решений

Введение: Мы узнали что «хорошее решение никогда не несчастный случай»но это вызывает несколько других интересные вопросы: как - это этическое решение никогда не несчастный случай или возможно более интригующим является хорошим решением по необходимости этического решения? Второй вопрос вызывает многочисленные проблемы многие из которых обсужденных в газетах ежедневно благодаря людям в Enron. Этика и мораль редко столь очевидна как в случае в Enron, но на более высоком уровне где делает конечную ответственность ложь индивидуума? Кто то может сказатьс семьей, другие с страной и еще другие с религией просто назвать несколько.

Пытаясь определить общий моральный кодекс не является легкой задачей, как история теологии учит нас бесчисленное количество раз. Количественный анализ является ключевым элементом эффективного принятия решений, но это просто исполнение и какие номера вы выбираете, чтобы оценить и как вы выбираете, чтобы оценить результаты весьма субъективно. Эти инструменты обеспечивают эмпирическую информацию, чтобы использовать при принятии решения, но они не обеспечивают само решение. Это верно ли вы или нет, включая этику как часть процесса или нет.

Особый интерес для данной работы является ли этики и морали еще одним шагом в процессе принятия решений, или же она стала элементом каждой стадии процесса. Для определения этого каждый из этапов в процессе принятия решений будет оцениваться в контексте этики и морали. Вопросы Интересны ли этика и мораль играют роль на каждом этапе, и если да, в какой степени. Следующий раздел документа будет предоставить некоторые реальные примеры мира и закончить с выводами, которые можно сделать.

Понятие этики и морали: Что это понятием мы пытаемся понять? «Нравственность представляет собой система правил которая изменяет свое поведение в социальных ситуациях. Речь идет о делать доброа не вред, и он устанавливает некоторый стандарт добродетельного поведения.» Оценивая разницу преуспевает против вреда и в какой степени носит субъективныйно это не мешает нам от попыток найти общий язык. Пожалуйста обратите внимание что для целей данной статьи я буду использовать термины этики и морали взаимозаменяемы с этого момента. Часто один определяет пять принципов в общей морали:

- **Автономность:** Это относится к вопросу эксплуатации других и воздействию их свободу. Почти каждое решение оказывает влияние на несколько лиц принимая эти воздействия на не только вниманиено engraining их в процессе не легко необходимо.
- **Non-злодеяние:** Сможем мы создавать вредотношению к другим? В правительстве почти каждое регулирование преимущества одной группыэто время как боль другим. То же самое справедливо в большинстве бизнесрешений - действие создает ситуацию которая по самой своей природе приносит пользуа некоторые не для других. Дое это создает вред? Я бы сказал что точно не выгодно для вас не значит что она создает вред. Каждый вызов возможность.

- **Beneficence:** Может это создать хороший? Родовое утверждение стоит учесть по существу все что нужно чтобы спросить, мы можем решить выявленную проблему таким образом что создает наиболее хорошо.
- **Справедливость:** Является сам процесс справедливым и в результате справедливой реализации. По существу средства конец должны быть рассмотрены. Мир не равен это не должно быть как все люди не созданы равными и что скучное место было бы если бы мы были. Существует все различие в мире между лечением людей равной степени и пытается сделать их равными.
- **Fidelity:** следовать ли это наши профессиональные, корпоративные или управления ролями как определено. Часто это связано глядя на картину и понимание духа своей роли за несложных результатов.

Как вы будете иметь, несомненно, заметили эти определения далеки от конкретных или простых принципов применения. Каждый человек потенциально будет иметь различные точки зрения или степень согласия в каждом конкретном случае. Тем не менее, большие успехи будут сделаны, если каждый человек оценивает свою концепцию этики. Одна из самых больших опасностей в этой области люди игнорируют понятие из-за неоднозначности.

Влияние на принятие решений: Есть шесть основных этапов определенных в процессе принятия решений которые включают себя в порядке:

1. **Идентификация проблемы:** Несмотря что первый этап это может быть там где мораль может иметь наибольшее влияние. Это часто является наиболее сложным этапом для исследователя если она не завершена должным образом результаты будут неудовлетворительными независимо от качества (или морали) той работы которую следует. Структура которая строится здесь ограничивает или задает масштаб проекта. С этической точки зрения, первый вопрос о важности может быть - это действительно проблема вообще? Еще раз чем не фокус проблем связан с сокращением расходов или увеличение доходов (или это может быть мой бизнес уклон). На данный момент проблема должна быть решена путем выбора средств, которые многие считают невыгодным.
2. **Какова цель:** Дилемма здесь цель заключается том чтобы решить эту проблему этически или просто определить наиболее этическую цель. Конфликт здесь есть вы выбираете цель затем попытаться реализовать его в качестве эффективного вещества или позже вы выбираете ваши цели основанные на этике. В идеальном мире это было бы оптимально выбрать цель с этикой в виде, но на самом деле максимально цель бизнеса оптимизирована с учетом этики лишь в самом общем смысле в данном этапе. Устранить некоторые очевидные варианты, которые вряд ли будут иметь какое-либо этическое реализацию и продолжить вперед.
3. **Возможные действия:** В ожидании вашей теории об определении цели будут иметь огромное влияние на типы действий которые имеют смысл. Действия в первую очередь определяются цели вы хотите достичь. Однако этика должна влиять на действия вы готовы принять пределах своей цели.
4. **Предсказать Результат:** Это может быть один этап в котором этика не требует каких-либо изменений. Количественные методы просты и просто вычислить результаты основанные на ваших входов. Вековая компьютерная теория «мусор на-

- мусор» из применяется.
5. **Выберите лучший вариант:** лучшая альтернатива просто предсказанный результат который максимизирует цели или же она просто обеспечить эмпирические результаты для сравнения (скоторого можно избежать выбросы). Сформулируйте выбор как максима для всех подобных случаев этого понятия те в пользу этики будут способствовать. Это повторяющаяся тема которая включает себя ищет за пределами какойлибо конкретной ситуации и видеть лес за деревьями.
 6. **Реализовать решение:** Во многих случаях это является областью где мораль уже играет значительную роль в текущей деловой практике. Союзы и существенные правила существуют чтобы обеспечить изменение является «этическим». Тем не менее, я хотел бы представить что реальное влияние обнаруживается задолго до реализации. На данный момент вы просто пытаетесь свести к минимуму или банальным воспринимаемые проблемы в выбранном решении. Тем не менее по этой причине важно чтобы лица принимающие решения рассмотреть последствия реализации. Надеюсь если нет удовлетворительной реализации не может быть найдена чем проблема будет пересмотрена не выбирать лучших из группы плохого выбора, который широко распространен ..

Применение: Медицинские и медико-санитарного обслуживания принятия решений были примерно с того времени когда Гиппократ разработал свой знаменитый hippocratical присягу для целителей. Этот древний философ написал клятву что адресованное профессиональные и этические проблемы сталкиваются врачи в своей погоне за исцеление лиц. Вековая проблема заключается том как это человеческое существо делает такое важное решение без всякого смысла?

На протяжении времени ошибки привели к смерти больных. Эти ошибки были сделаны из-за плохие медицинские и медицинские решения. Практика принятия решений, связанных с лечением состояния или лица, с тем чтобы сделать их здоровыми является основным направлением этой литературы (веб-сайт) обзора. Там никогда не было никакого официального органа знаний, которые могут помочь практикующему при выборе соответствующего курса действий. Большинство крупных медицинских школ обучать своих студентов через ряд дидактических методов и практического опыта. Преподаватель всегда учили с помощью исследований и примеров, но не были формализованный математическим подходом к созданию медицинских и медицинских решений из-за высокую субъективность к этим видам решений.

Научные исследования могут устранить окончательно неправильные решения. Однако, с тем, что люди являются наиболее сложные объекты в мире, решения не могут быть «один размер подходит всем».

Другие приложения: группы Лобби и профсоюзы очень интересные примеры которые потенциально скомпрометировать этики хотя во многих случаях они имеют хорошие намерения. Способствуя потребности несколько более тех многих можно считать неэтичным. Это касается сравнительных преимуществ Дэвида Рикардо нации. Эти группы также имеют прямое негативное воздействие на людей которые не являются частью этих групп. Тем не менее, кажется странным на первый взгляд что продвижение интересов рабочих на самом деле могут быть аморальными. Проблемы заключаются в том что выгоды не распространяются на все работникам несмотря на то что десятилетия назад эти шаги сделали на

самом деле помощь всем. Однако, настоящее время законодательство существует чтобы покрыть самые основные защиты.

Для ЛПР влияние лоббистских групп и профсоюзов представляют область проступков с обеих сторон. Ресурсы и средства, которые могут быть использованы в производстве в настоящее время выделяются задачи, которые не способствуют росту страны. Некоторые утверждают, что если бизнес-лидеры использовали этический процесс принятия решений, то не потребовалось бы необходимость для профсоюзов. Можно также утверждать, что участие в разорении союза делают этическое решение улучшить экономику страны. Какие уроки можно извлечь из этого примера? Помимо того, что этика не просто, и что каждая ситуация субъективно это приводит к реальности, что правительство имеет определенную роль для обеспечения на несколько общих стандартах в законодательном порядке. Помимо этого в конечном итоге руководство для решения лежит в руках отдельных лиц.

Морально лучший курс действий в любой ситуации принимает вопросы экономической и технической целесообразности во внимание, но не переопределен их. Хотя это звучит благородно, я бы вопрос с тенденцией тяготеет к морали как ключевое влияние решения. Я чувствую, что экономический и технический характер проблемы являются ключевыми факторами, определяющими в процессе принятия решений. Сказав, что я чувствую, что этика играет роль в большинстве этапов принятия решений. Хороший процесс и анализ не является препятствием для морали. Основные начинается на первых этапах процесса принятия решений с определением проблем и включает в себя пытается гарантировать, что один смотрит на большую картину и по-настоящему понять, каковы цели.

Как уже говорилось ранее, правительство играет роль в обеспечении защиты основных доступны всему населению. Для бизнеса, вы должны ожидать, что люди будут верны себе. По нашей природе человека является корыстными и это ответственность корпорации, чтобы выровнять своекорыстие своих сотрудников в правильном направлении. Корпоративная культура помогает определить это направление и может создать атмосферу этических решений.

Как только культура компания закрепились в этом случае необходимо, чтобы нанять нужных людей. Лица, принимать решения и поэтому сотрудники определяют, будут ли выполнены этика или стать проблемой. После того, как вы наняли правильных людей, необходимо иметь связь по всей организации. Диалог, который включает в себя изучение нового смысла через дискурс будет способствовать этических решений. Это дает индивидуальное принимающее решение нескольких входов и лучше понять общую картину. Наконец организации должны быть крайне осторожными, чтобы контролировать потенциальные ситуации конфликта интересов.

В этой среде люди будут выявлять проблемы, ставить цели и принимать решения в рамках стандартной структуры, которые являются успешными и этично. Процесс принятия решений отмечались ранее, не должен быть изменен, а организация должна нанять этические человек и обеспечить их этической среде. Эффективное принятие решений и этики не являются взаимоисключающими. На самом деле использование аналитического процесса принятия решений часто вымывает аморальные решения,

основанные на заслугах без какого-либо конкретного намерения сделать это.

Дополнительная литература:

Согу J., *Бизнес - этика: Этическая революция миноритарных акционеров*, Springer, 2005. Цель состоит в том, чтобы проанализировать, как и почему компании не действуют этично по отношению к своим миноритарным акционерам, не сколько, а не которые, не в какой степени а не где.

Феррелл О. J Фраедрич и Л. Феррелл, *Этика бизнеса: Этические принятия решений и случаи*, Houghton Mifflin Company; . 5 - е изд., 2001.

Веласкес М., *Этика бизнеса: Концепции и случаи*, Prentice Hall; 5 - е изд., 2001.

Человек сторона принятия решений

Люди делают наиболее эффективны, когда они понимают, как их деятельность связана с большой картиной. Это дает смысл, цель и отношение к тому, что они делают. Например, корпоративное планирование на большие расстояния и корпоративного финансового структурирования непосредственно не связаны второй линейных менеджеров. С другой стороны, они часто принимают участие в капиталовложениях решений, касающихся приобретения нового оборудования. Вопросы машины мощности, использование, выплаты и возврата инвестиций являются важными факторами, которые часто включают эти менеджер.

В крупных организациях ЛПР становится только ценным, как он признает, отношение его / ее решения всех других лиц, принимающего решения в организациях, потому что он / она может сделать больше или меньше, или небольшую разницу в организации, или даже может быть заменены. Тем не менее, в сфере малого бизнеса, принимающее решение, может сделать, перерыв, или оказаться очень трудно заменить. Приведены некоторые практические и полезные афоризмы для вашего стратегического мышления, в то время как вы практикуете применять сторону решения науки следующим образом:

1. Ваша компания должна быть запущена и работает, как можно было бы ожидать, что это будет, если вы были клиентом.
2. После того, как вы разработали клиентскую базу, у вас есть наиболее экономически эффективный и прямой доступ к единому лучшим источником будущего бизнеса.
3. Вы не должны задуть свет другого человека для того, чтобы ваш собственный блеск.
4. Компоненты игры: игроки, добавили ценности, правила, тактика и объем.
5. Продукт игрока является дополнением к вашим, если клиенты ценят ваш продукт больше, когда у них есть продукт другого игрока, чем когда у них есть свой продукт в одиночку.
6. Игрок является вашим конкурентом, если клиенты ценят ваш продукт меньше, когда у них есть продукт другого игрока, чем когда у них есть свой продукт в одиночку.
7. Продукт игрока является дополнением к вашим, если это более привлекательное для поставщиков, чтобы обеспечить ресурсы для вас, когда он также поставляет другой игрок, чем когда он поставляет вам в одиночку.
8. Игрок является вашим конкурентом, если он менее привлекателен для поставщика, чтобы обеспечить ресурсы для вас, когда он также поставляет другой игрок, чем когда он поставляет вам в одиночку.
9. Преимущества Написание Планирование Хорошее (Model): Это дает текущую оценку бизнеса, а также дорожную карту для будущего. Это помогает вашему бизнесу расти, как органически, так

и за счет внешнего финансирования, и это необходимо иметь для того, чтобы обеспечить финансирование, начиная от кредита Администрации малого бизнеса до венчурного финансирования капитала.

10. Если вместо бесплодно дерется, угрожаемых книготорговцы просматривали другой конец телескопа, они могут видеть, что то, что они воспринимают как конкуренция может быть на самом деле являются дополнением. «Вместе мы можем создать аппетит, который питает нашу промышленность Если все из нас. - книготорговцы, издатели, распространители, и авторы - делают хорошую работу по продаже, все больше людей будут покупать больше книг, и если мы все работает вместе для достижения цели. мы и наши клиенты (читатели), будем намного счастливее «.
11. Для того, чтобы преуспеть в бизнесе , добротнo, вы должны удовлетворять не только своих клиентов, но вы должны заложить себя, чтобы удовлетворить также мужчин , которые делают ваш продукт и мужчин , которые продают его. Это в соответствии с импликацией из «разделения труда» в [Адаме Смит](#) экономике.
12. Когда я готовлюсь к разуму с человеком, я провожу одну треть своего времени, думая о себе и то, что я буду говорить, и две трети думать о нем / ней, и что он / она собирается сказать.
13. Способность видеть ситуацию как другой человек видит его, так трудно, как это может быть, это одна из самых важных навыков переговорщика может обладать. Это не достаточно, чтобы знать, что они видят вещи по-разному. Если вы хотите, чтобы воздействовать на них, вы также должны понимать эмпатический силу своей точки зрения и почувствовать эмоциональную силу, с которой они считают. Это не достаточно, чтобы изучить их, как жуков под микроскопом; Вы должны знать, что он чувствует, как быть жуком. Для выполнения этой задачи, вы должны быть готовы удерживать суждение, как вы «примерить» их взгляды. Они могут полагать, что их взгляды «право» так же сильно, как вы считаете, что ваши взгляды правы. Вы можете видеть стакан наполовину полный холодной воды. Ваш супруг может видеть грязный, наполовину пустой стакан о вызвать кольцо на финише из красного дерева.
14. Догмат западной культуры является то, что нет никакого удовольствия без цены. В принципе, нет никакого свободного обеда.
15. Заплатите мне играть. Есть лучшее применение вашего времени.
16. Когда вы выиграете дело, вы теряете деньги. Сотрудник может принять ответные меры.
17. Существующие клиенты хотят более выгодную сделку.
18. Новые клиенты будут использовать низкую цену в качестве ориентира.
19. Участники будут также использовать низкую цену в качестве ориентира.
20. Это не поможет, чтобы дать конкурентам ваших клиентов позицию лучше стоимости.
21. Не разрушайте стекла домов ваших конкурентов. Тем не менее, те, кто живет в стеклянном доме, не должен действительно вообще ничего не делать!
22. Если у вас нет на самом деле жесткий конкурент, вы должны изобрести, так как конкуренция образ жизни.
23. Получить в постель с клиентом.
24. Создание пленного рынка.
25. Скажите спасибо доброты, а не наличными.
26. Сохранить лучшее спасибо вам за ваши лучшие клиентами.
27. Скажите спасибо в пути, который строит свой бизнес.
28. Не сказать спасибо слишком быстро или слишком медленно.
29. Скажите, что вы собираетесь сказать спасибо.
30. Признайте, что вы, возможно, придется конкурировать за лояльность.
31. Позвольте ваши конкуренты, чтобы иметь постоянных клиентов тоже.

32. Не забудьте сказать спасибо, даже если у вас есть монополия.
33. Скажите спасибо ваших поставщиков, а также для ваших клиентов.
34. Хвост Павлина: Самки следовать простому правилу - смотреть на всех мужчин, и пойти на один с самым длинным хвостом. Любая женщина, которая отошла от этого правила нарушает, даже если хвосты стали настолько долго, что они на самом деле обременены мужчинами, обладающими ими. Это потому, что любая женщина, которая не дала длиннохвостых сыновей было мало шансов получения сына, который будет рассматриваться как привлекательный. Как моды в женской одежде, или в американском автомобильном дизайне, тенденция к удлинению хвостов взлетела и собрала свой собственный импульс. Кто-то предположил, что хвосты райских птиц и павлинов (что всегда казалось парадоксальным, потому что они кажутся фора к их обладателям), развивались именно потому, что они фора. Мужчина птица с длинным и громоздким хвостом показывает самка, что он такой сильный мужчина, что он может выжить, несмотря на свой хвост.
35. Для некоторых продуктов, это образцы. Для других продуктов, ограниченное время или ограниченной мощности пробной версия работает хорошо. Для третьих, это общественный семинар, который предоставляет услугу. А «стартер» продукт или услуга позволяет клиентам попробовать свои нижний конец предложения по принятию решений в покупке вашего высокого класса, более дорогие и сложные продукты.
36. Даже когда они оказались неправы, прогнозисты считают ее важной для поддержания консенсуса в ретроспективе. Например, банки поддерживают как догмат веры, не было предсказать глубину последнего [UK] спада и масштабы обвала рынка недвижимости. Если это могло бы быть, лица, ответственные за кредитные эксцессы 1980-х лет были бы виновны в грубой небрежности, а не рассматриваются как беспомощные жертвы событий. Часто более важно быть неправильно по правильным причинам, чем быть правильным.
37. Значение цены: В нашей неудачной погоне за прибылью, мы сделали наши цены настолько сложны, что наши клиенты не понимают и это ни думаю, что это справедливо. При переходе на новый подход, который подчеркивает простоту, справедливость и ценность, мы надеемся восстановить добрую волю наших клиентов. Это то, что стоимость Ценообразование должно быть около.

Посетите также веб - сайт для [малого бизнеса](#)

В игры играют люди в попытке выиграть любые аргументы:

1. Carry предложение оппонента за пределы своих естественных пределов; преувеличивать; утверждение более общего оппонент становится, тем больше возражений вы можете найти против него. Чем более ограничен и сужать свои собственные предложения остаются, тем легче они должны защищать.
2. Используйте разные значения слов оппонента, чтобы опровергнуть его доводы. Пример: Человек А говорит: «Вы не понимаете тайны философии Канта.» Человек Б отвечает: «О, если бы это тайны о которых вы говорите, я не буду иметь ничего общего с ними.»
3. Игнорировать предложение оппонента, который был предназначен для обозначения какой-то конкретной вещи. Скорее всего, понять его в каком-то совершенно ином смысле, а затем опровергнуть. Атака нечто иное, чем то, что было заявлено.
4. Скрыть ваш вывод из вашего оппонента до конца. Смешаться ваше помещение здесь и там, в вашем разговоре. Получите ваш противник, чтобы согласиться с ними не в определенном порядке. К этому окольному пути вы скрываете свою цель, пока вы не достигли всех

- госпитализаций, необходимых для достижения вашей цели.
5. Используйте убеждения оппонента против него. Если ваш противник отказывается принимать свои помещения, использовать свои собственные помещения, в свою пользу. Пример: Если противник является членом организации или религиозной сектой, к которой вы не принадлежите, вы можете использовать декларируемое мнение этой группы против соперника.
 6. Запутать вопрос, изменив слова оппонента или то, что он или она стремится доказать. Пример: Вызов что-то под другим именем: «хорошей репутацией» вместо «честь», «достоинство» вместо «девственность», «полнокровный» вместо «позвоночных.»
 7. Государство вашего предложения и показать правду о нем, задавая оппоненту много вопросов. Задавая много далеко идущие вопросы сразу, вы можете скрыть то, что вы хотите получить признаться. Тогда вы быстро пропагандирующий аргумент в результате приема противника.
 8. Сделайте ваш противник сердится. Сердитый человек менее способен использовать суждение или воспринимая, где его или ее преимущество заключается.
 9. Используйте ответы оппонента на ваши вопросы, чтобы охватить различные или даже противоположные выводы.
 10. Если ваш оппонент ответит на все ваши вопросы отрицательно и отказывается предоставить вам какую-либо точку, попроси его или ее признать обратную ваше помещение. Это может сбить с толку противника, какой-то момент вы на самом деле искать его уступать.
 11. Если противник дает вам правду о некоторых из ваших помещений, воздерживаться от запрашивая его согласиться с Вашим заключением. Позже, ввести свой вывод как оседло и признал факт. Ваш противник, и другие присутствовавшие могут поверить, что ваш вывод был принят.
 12. Если аргумент оказывается на общие идеи, без особых имен, вы должны использовать язык или метафору, которая благоприятна для вашего предложения. Пример: Что беспристрастный человек назвал бы «богослужение» или «систему религии» описывается как «приверженец благочестие» или «божественность» и соперник, как «фанатизм» или «суеверие». Другими словами, вставка, что вы намерены доказать в определении идеи.
 13. Для того, чтобы заставить противника принять предложение, вы должны дать ему противоположное, встречное предложение, а также. Если контраст вопиющий, противник примет ваше предложение, чтобы избежать парадоксальным. Пример: Если вы хотите, чтобы признать, что мальчик должен сделать все, что его отец говорит ему делать, спросите его, «во всех ли то, что мы должны подчиняться или не подчиняться нашим родителям.» Или, если вещь говорят, происходит «часто» спрашивают ли вы понять, «часто» означает несколько или много раз, противник будет сказать «много». Это как если бы вы были поставить серый рядом с черным и назовите его белый или серый цвет рядом с белым и называют его черным цветом.
 14. Попробуйте обмануть противника. Если он или она ответила несколько ваших вопросы без ответов оказываясь в пользу вашего заключения, заранее Ваше заключение торжества, даже если это не следует. Если ваш противник застенчив или глуп, и вы сами обладают большой наглостью и хорошим голосом, техника может добиться успеха.
 15. Если вы хотите, чтобы выдвинуть предположение, что трудно доказать, отложите ее в сторону на данный момент. Вместо этого, представить для принятия вашего противника или отказа какого-то истинное суждения, как если бы вы хотели бы обратить ваше доказательство от него. Если противник отклонить его, потому что он подозревает, что трюк, вы можете получить свой триумф, показывая, насколько абсурдна противник отклонять явно истинное суждение. Если противник принимает его, теперь у вас есть причина, по вашей стороне на данный момент. Вы можете либо попытаться доказать свое оригинальное суждение, как в # 14, или утверждают, что оригинал предложение доказано тем, что принял ваш противник. Для этого крайняя степень

наглости требуется, но опыт показывает, что случаи успеха.

16. Когда ваш противник выдвигает предложение, считаю несовместимым с его или ее другими заявлениями, убеждением, действием или бездействием. Пример: Если ваш противник защищать самоубийство, вы можете сразу восклицают: «Почему ты не повеситься?» Если противник утверждает, что его город является неприятным местом, чтобы жить, вы можете сказать: «Почему бы вам не оставить на первом плане?»
17. Если ваш противник прижимает вас с контр-доказательства, вы часто будете иметь возможность сохранить себя, выдвигая некоторые тонкие различия. Попробуйте найти второй смысл или неоднозначный смысл для идеи оппонента.
18. Если ваш противник взял на линию аргументации, которая закончится в вашем поражении, вы не должны позволить ему довести ее до конца. Прерывание спор, разорвать его в целом, или привести противника к другому предмету.
19. Если ваш противник явно вам вызов, чтобы произвести какие-либо возражения в какой-то определенный момент в его аргументе, и вам нечего сказать, попробуйте сделать аргумент менее специфичны. Пример: Если вы спросили, почему конкретная гипотеза не может быть принята, вы можете говорить о ошибочности человеческого знания, и дают различные иллюстрации этого.
20. Если ваш противник признался все или большинство ваших помещений, не попросить его или ее непосредственно принять ваше заключение. Скорее всего, сделать вывод о себе, как если бы он тоже был допущен.
21. Когда ваш противник использует аргумент, который является поверхностным, и вы видите ложь, вы можете опровергнуть его, излагая ее поверхностный характер. Но лучше, чтобы встретить противника с контр-аргумент, который является столь же поверхностным, и таким образом избавиться от него. Ибо с победой, что вы беспокоитесь, а не с истиной. Пример: Если противник обращается к предрассудкам или эмоцию, или нападает на вас лично, вернуть атаку таким же образом.
22. Если ваш противник просит вас признать то, от чего точка в споре будет немедленно следовать, вы должны отказаться от этого, заявив, что напрашивается вопрос.
23. Противоречие и раздор раздражать человека, в преувеличении его заявления. Противоречащий ваш противник, вы можете загнать его в продление договора за пределами своего естественного предела. Когда вы затем противоречите преувеличенной форме этого, вы посмотрите, как если бы вы опровергли первоначальное заявление. И наоборот, если ваш противник пытается расширить собственное заявление дальше, чем вы рассчитывали, пересмотреть пределы вашего заявления и сказать: «Это не то, что я сказал, не больше.»
24. Государственный ложный силлогизм. Ваш оппонент делает предложение, и ложными умозаключениями и искажением его идей вы вынуждаете из положения других положений, которые не предназначены и которые появляются абсурдными. Затем оказывается, что предложение оппонента породило эти несоответствия, и поэтому, как представляется, косвенно опровергнуты.
25. Если ваш противник делает обобщение, найти экземпляр противного. Только один действительное противоречие необходимо, чтобы свергнуть предложение противника. Пример: «Все жвачные животные являются рогатыми,» представляет собой обобщение, которые могут быть расстроены одного экземпляром верблюда.
26. Блестящий ход, чтобы повернуть таблицы и использовать аргументы оппонента против него самого. Пример: Ваш оппонент говорит: «Так и так это ребенок, вы должны сделать надбавку за него.» Вы реторты, «Просто потому, что он ребенок, я должен исправить его, в противном случае он будет упрствовать в своих плохих привычек.»

27. Если ваш противник удивят становится особенно сердит на спор, вы должны призвать его со всем большим усердием. Нет только не это сделает ваш противник сердиться, но это будет казаться, что вы кладете палец на слабой стороне своего дела, и ваш противник более открытым для атаки на этом месте, чем вы ожидали.
28. Когда аудитория состоит из людей (или человека), которые не являются экспертами по теме, вы сделаете неверное возражение оппонента, который, кажется, поражение в глазах аудитории. Эта стратегия особенно эффективна, если ваше возражение делает ваш противник выглядеть смешно или, если публика смеется. Если ваш противник должен сделать длинное, скучное и сложное объяснение, чтобы исправить вас, зрители не будут склонны слушать его.
29. Если вы обнаружите, что вас бьют, вы можете создать диверсию-то есть, вы можете внезапно начать говорить о чем-то другом, как если бы это было отношение к предмету спора. Это может быть сделано без предположения, что утечка имеет некоторое общее отношение к этому вопросу.
30. Сделать обращение к власти, а не причины. Если ваш противник уважает орган или эксперта, цитирую, что власть в дальнейшем ваше дело. При необходимости, процитировать то, что сказал, что власть в каком-то другом смысле или обстоятельства. Власть, что ваш противник не понимает, являются те, которые он обычно восхищает больше всего. Вы можете также, в случае необходимости, а не только крутить власти, но на самом деле их фальсифицировать, или цитировать то, что вы полностью изобретены себя.
31. Если вы знаете, что у вас нет ответа на аргументы, что ваш противник прогресс, вы по тонкому инсульту иронии провозглашает себя быть некомпетентным судьей. Пример: «То, что вы говорите, передает мои бедные силы понимания, она вполне может быть все очень верно, но я не могу понять, и я воздерживаюсь от любого выражения мнения о нем.» Таким образом, вы намекать к аудитории, с которым вы находитесь в хорошей репутации, то, что ваш оппонент говорит вздор. Этот метод может быть использован только тогда, когда вы совершенно уверены, что аудитория думает гораздо лучше вас, чем ваш противник.
32. Быстрый способ избавиться от утверждения оппонента, или бросить тень подозрения на него, это положить его в какую -нибудь одиозной категории. Пример: Вы можете сказать: «Это фашизм» или «атеизм» или «суеверие» . При принятии возражения такого рода вы принимаете как должное:
1. Это утверждение или вопрос идентичен или , по крайней мере , содержатся, категория цитируемых а также
 2. Система называется была полностью опровергнута.
33. Вы допускаете помещение вашего оппонента, но отрицать вывод. Пример: «Это все очень хорошо в теории, но это не будет работать на практике.»
34. Когда вы заявляете вопрос или аргумент, и ваш противник не дает прямого ответа, или уклоняется его встречным вопросом, или пытается сменить тему, это верный признак того, вы прикоснулись слабое место, иногда без намерения сделать так. Вы, как это было, уменьшенный своего противника к молчанию. Вы должны, следовательно, стремление точки все больше, и не позволяйте вашему противнику уйти от нее, даже если вы не знаете, где слабость, что вы натолкнулись на самом деле лежит.
35. Вместо того чтобы работать на интеллект противника или строгость его аргументы, работать на его мотив. Если вам удастся сделать противник мнения, если это окажется правда, кажется, явно ущемляет его собственный интерес, он упадет сразу. Пример: Священник защищают некоторые философские догмы. Вы показываете ему, что его предложение противоречит фундаментальной доктрине его церкви. Он оставит аргумент.
36. Вы также можете озадачить и смутить вашего противника просто напыщенности. Если ваш

противник слаб или не хочет появляться, как будто он не имеет ни малейшего понятия, что вы говорите, вы можете легко наложить на него какой-то аргумент, который звучит очень глубоко или узнал, или, что звучит неоспоримо.

37. Если ваш противник будет в праве, но, к счастью для вас, выбрать неисправное доказательство, вы можете легко опровергнуть его, а затем утверждать, что вы опровергли всю позицию. Это путь, в котором плохие защитники теряют хорошие дела. Если нет точных доказательств не приходит в голову оппонента, вы выиграли день.
38. Стать личным, оскорбительно и грубо, как только Вы чувствуете, что ваш противник имеет верх. Став личным вы оставляете предмет в целом, и превратить вашу атаку на человека репликами наступательного и злобного характера. Это очень популярный метод, потому что это занимает так мало навыков, чтобы положить его в действие.

Дополнительная литература:

Берн Э., *Игры в которые играют люди: Психология человеческих отношений*, Переиздание издания, Ballantine Books, 1996.

Харрис Т., я Ок - Ты Ок: *Практическое руководство по транзакционному анализу*, Галахад Books, 1999 .

Шопенгауэр А., *Искусство полемике*, Кессинджер Publishing, 2004

Twite Г. и М О'кефф, *новые направления в корпоративной стратегии*, Allen & Анвин, 2000.

Личные и общественные Просмотры рациональности

Рассмотрим следующий пример для личных и общественных взглядов рациональности. Это **совершенно рационально** для офисного работника взять его / ее автомобиль направлялся домой в конце (около 5 П.М., в США) жесткий рабочий день. Однако **результат очень иррационален** для каждого, потому что это создает невыносимые заторы на главных дорогах в крупных городах.

В другом случае, считаю арестованный **преступник**, который думал, что очень **рационально** о его действии до совершения преступления, однако, закон и порядок **наказать преступник рационально** в соответствии с характером преступления.

Психологические проблемы, такие как амбивалентность, внутренний конфликт, и ограничения, налагаемых на лицо, принимающее решения подключений к другим, показывают, что наше стратегическое мышление часто является более тонким, чем стандартные теории рациональностей позволяют.

OR / MS / DS / SS процесс принятия решений имеет дело с комплексными проблемами, разлагая их в список стратегических целей. Затем, она сосредоточена на каждой отдельной цели для планирования тактического решения. Хорошие модели дают явные цели, взаимодействие между входами и свойством в ситуации, а затем структуры их для вывода и принятия решения. Если проблема не может быть решена с помощью этой информации в одиночку, множество моделей должно быть «вымывается», так что новый поиск возможной модели может быть построен. Большинство людей используют свои убеждения в достижении своих целей, а не рациональной точки зрения. Рациональное стратегическое мышление является проблемой для всех. Говорят, что рациональное стратегическое мышление дает три основных положения:

1. Является ли человек когда-либо можно сказать, что допустил ошибку в рассуждениях.
2. Если некоторые дедуктивные проблемы выходит за рамки возможностей рассуждений, которые неподготовленный в логике.
3. Будь рациональности по отношению к культуре.

Когнитивные теории рассматриваются следующие вопросы:

- Что такое ум вычисления?
- Как ум делает это?
- То, что люди действительно делают рассуждения и стратегическое мышление?

Эти нерешенные вопросы. Например, в отношении последнего вопроса, когнитивная теория не пытается проверить, является ли умозаключение действительным или правилом является истинным или ложным, а скорее ищет соответствующую информацию, чтобы обновить свои убеждения. Соответствующая информация определяется посредством рациональной стратегии. Рациональный анализ основан на предположении, что признание будет оптимально адаптировано к структуре окружающей среды.

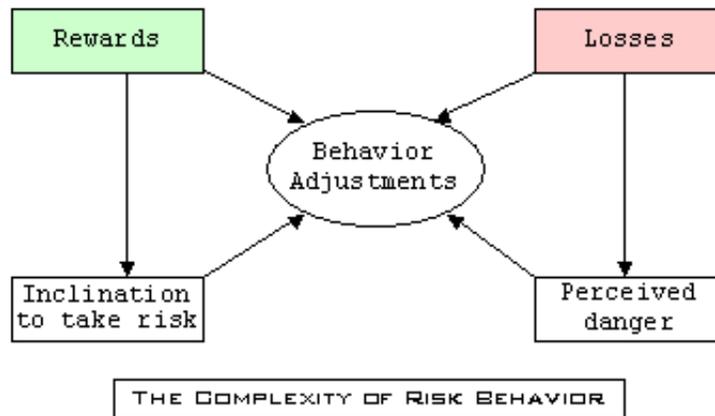
поведение Рациональность является адаптивным рациональным, если оно оптимизировано для среды организма, то есть, если это помогает достичь своих целей, и это согласуется с логическими правилами. Как идея рассуждений в качестве средства для достижения своих целей происходит? Люди имеют подтвержденную способность к весьма разумных действий в достижении целей и тем самым способствуя выживанию звонкой и, для некоторых, процветание. Однако, в то же время, они смущать себя, когда они проверили свои рассуждения и процессы принятия решений. Таким образом, мы оказываемся рациональными с одного угла, и нерациональными от другого.

Термин «рациональный» может быть использован для обозначения два принципиально разных вещей: Личные рациональности и Public рациональности. Тем не менее, оба направлены цель. Трудности часто возникают, когда эти два значения замалчиваются или спутать.

Личная Рациональность: Принятие решения таким образом, что, как правило, надежные и эффективная для эффективного достижения своих личных целей. Этот вид рациональности, является «Целью на основе рациональности. Это означает, что **концы всегда рационализировать средства**. Это версия Макиавелли рациональности, где люди должны преодолеть свое социальное обучение и традиционные идеи искать свой собственный путь принятия решений. Вы можете вспомнить названия песен: "I Gotta Be Me" или "I Did It My Way".

Рациональные люди принимают решения, которые лучше всего для них. Это может быть с точки зрения либо психологического удовлетворения или материальной выгоды. Если человек выполняет все шаги в процессе принятия решений и поступает на стадии разрешения путем оценки альтернатив и прогнозирования результатов, что человек считается рациональным, если он / она действует на лучших действий,

выбранного процесса. Процесс внутреннего поведения балансирования в нашем рациональном стратегическом мышлении показан на следующей схеме:



Общественная рациональность: Принятие решения санкционированного закона , который требует доказательств. Этот вид рациональности «процесс на основе рациональности» , что означает , что **средства должны оправдать концы** . В области соответствующего закона, он должен быть ответственным и оправданным решением.

К сожалению, существуют и другие типы изоляции рациональность, такие, как «доказательство по принципу удовольствия», в отличие от «доказательство от противного принципа. Однако неспособность провести различие между этими двумя различными типами рациональности может привести к пустому или недостоверному суждению о человеческой рациональности.

Вот вопрос для вас: дебаты об абортах принадлежат к какому из этих двух категорий рациональности? Аборт является «умышленным решением убить.» Или, как заявил ведущий феминистка, «не переводите закон в мое тело.» Это трудное решение.

Глобальные социальные Решения: В более Globalize мире, это неизбежно , что многие социальные проблемы , которые до сих пор рассматриваются как национальный характер будет считать , глобальный характер. Глобальные социальные проблемы являются те , которые не могут быть ограничены в пределах национальных границ и которые требуют как национального , так и международного внимания , если они должны быть смягчены. Загрязнение атмосферы является ярким примером этого процесса. Глобальные социальные решения должны начинаться с пониманием оспариваемой концепции глобализации и изучение глобальной социальной политики в наиболее важных глобальные социальные проблемы: Ухудшение состояния окружающей среды, Международные бедности, преступность, СПИД, наркотики, насилие в семье, Расизм и миграция.

Знания и информация различны: Думать о них как аналогичные или синонимами искажает всю концепцию управления нематериальными активами. Когда мы говорим или писать, мы используем язык , чтобы сформулировать некоторые наши тактики

знания в попытке передать его другим, это называется **информацией**. Знания и информация часто путают друг с другом. В индустрии информационных технологий, они используются в качестве синонимов. Таким образом, информация слово обычно ассоциируется с обоими фактами и связи фактов. Информация во многих отношениях идеально подходит для передачи явного знания. Это быстро, независимо от инициатора, и безопасно. Все три из этих функций имеют жизненно важное значение в эпоху информационных технологий, так как компьютер предназначен для обработки информации. Так заманчиво и, кажется здравым смыслом для отправителя или динамик приписывать информацию с какой-то смысл. Беда в том, люди знают больше, чем они осознают или могут поместить в слова. Например, попытаться объяснить словами, как водить мяч для гольфа или служить теннисный мяч. Эти понятия слишком сложны, чтобы полностью выразить словами. Попытки сделать это часто смешными и почти всегда непонятны. Получатель информации - не отправитель - придает ему смысл. Информация, как таковая, не имеет смысла. Информация идеально подходит для вещания сочлененных знаний, но ненадежно неэффективный для передачи знаний от человека к человеку. Лучше не писать, но и говорить, когда мы хотим передать знания. Беда в том, люди знают больше, чем они осознают или могут поместить в слова. Например, попытаться объяснить словами, как водить мяч для гольфа или служить теннисный мяч. Эти понятия слишком сложны, чтобы полностью выразить словами. Попытки сделать это часто смешными и почти всегда непонятны. Получатель информации - не отправитель - придает ему смысл. Информация, как таковая, не имеет смысла. Информация идеально подходит для вещания сочлененных знаний, но ненадежно неэффективный для передачи знаний от человека к человеку. Лучше не писать, но и говорить, когда мы хотим передать знания. Беда в том, люди знают больше, чем они осознают или могут поместить в слова. Например, попытаться объяснить словами, как водить мяч для гольфа или служить теннисный мяч. Эти понятия слишком сложны, чтобы полностью выразить словами. Попытки сделать это часто смешными и почти всегда непонятны. Получатель информации - не отправитель - придает ему смысл. Информация, как таковая, не имеет смысла. Информация идеально подходит для вещания сочлененных знаний, но ненадежно неэффективный для передачи знаний от человека к человеку. Лучше не писать, но и говорить, когда мы хотим передать знания. Попытки сделать это часто смешными и почти всегда непонятны. Получатель информации - не отправитель - придает ему смысл. Информация, как таковая, не имеет смысла. Информация идеально подходит для вещания сочлененных знаний, но ненадежно неэффективный для передачи знаний от человека к человеку. Лучше не писать, но и говорить, когда мы хотим передать знания. Попытки сделать это часто смешными и почти всегда непонятны. Получатель информации - не отправитель - придает ему смысл. Информация, как таковая, не имеет смысла. Информация идеально подходит для вещания сочлененных знаний, но ненадежно неэффективный для передачи знаний от человека к человеку. Лучше не писать, но и говорить, когда мы хотим передать знания.

Ясно, что такое различие между знанием и информацией имеет решающее значение при обсуждении современной проблемы управления знаниями. Ценно далее разграничить различные виды знания, и, что более важно, чтобы лучше понять соответствующие средства передачи знаний другим.

Виды знаний: Одно из основных отличий является разницей между информацией и знаниями и второй к тому, что связанное с этим различием между **явными** и **неявными** знаниями. Когда мы записывали то, что мы знаем, мы делаем, что знание явными в виде документов, график или других конкретных средств массовой информации, это преобразование знаний в информацию. Любая форма знания, которая сделана явно больше не знание, но информация. Хорошо используется, но тем не менее важен, метафора использует айсберг, чтобы показать связь между явными и неявными знаниями. Неявные знания является знание, что входит в производство поведения и / или конституции психических состояний, но обычно не доступны сознанию и представлена погруженной части айсберга. Та часть, которая подвергается над водой явно знание. Красота этой аналогии, что и обнаженный и погружают являются частями одного и того же куска льда. Если все, что вы имеете явное знание, вы не можете ничего сделать. Молчаливое знание делает явное знание годным к употреблению.

Три вида интеллектуального капитала, то связаны с этой моделью, с человеческим капиталом в лице погруженной части айсберга и структурного капитала на то, что находится над водой. Управление структурных знаний предполагает повышение айсберга таким образом, что то, что было когда-то человеческий капитал теперь доступен для организации в явном виде. Очевидно, что повышение айсберга не является легкой задачей, и аналогия представляется целесообразной, поскольку масса неявных знаний, удерживаемых людьми в организациях никогда не будет поверхности. Для того, чтобы лучше представлять ту часть знаний, представленных айсберг, который чуть ниже поверхности воды, я предпочитаю, чтобы добавить третье различие: неявное. Неявное знание есть знание, которое может быть кодифицировано, но до сих пор не было сделано явным.

Эта модель затем дает ясность в трех совершенно разных подходов к управлению интеллектуальным капиталом, и каждый из них дополнительно рассматриваются в следующих разделах.

Явное знание: организация может наилучшим образом извлечь выгоду из выставленного явного знания, предоставляя технологические процессы и бизнес, необходимые, чтобы сделать это кодифицированное содержание легко доступным для тех, кто нуждается в ней в компании и основных клиентов и поставщиков. Значительная часть ресурсов и усилий вокруг управления знаниями включает в себя проектирование, разработку и внедрение эффективных хранилищ знаний и системы управления документами, которые организуют и каталог, тем самым обеспечивая легкий и быстрый доступ к огромному количеству явного материала (бумага переписки, электронное почты, спецификация, процедуры, патенты, обучение, презентация, учебные пособия, технические документы и т.д.), которые могут быть получены компанией. К сожалению, многие из существующих подходов к управлению этими явными активами знаний напоминают, как большинство из нас организовать наши чердаки. Эта проблема кабинку можно описать с помощью метафоры небольшого букинистического книжного магазина, где книги распределены по комнате в картонных коробках, в которых первоначально прибыли. Процесс обнаружения того, что мы ищем включает исчерпывающий поиск через

каждый из боксов, так как никаких усилий не было сделано, чтобы организовать содержание в сколь-нибудь значимых. Процесс обнаружения того, что мы ищем включает исчерпывающий поиск через каждый из боксов, так как никаких усилий не было сделано, чтобы организовать содержание в сколь-нибудь значимых. Процесс обнаружения того, что мы ищем включает исчерпывающий поиск через каждый из боксов, так как никаких усилий не было сделано, чтобы организовать содержание в сколь-нибудь значимых.

Неявные знания: Если предположить, что адекватная система для обработки явного знания организации, подход второго управления включает в себя захват неявного знания пути записи его в структурированном виде и, таким образом, превращая его в информацию. Это может включать в себя прямую документацию основных бизнес - процессов, процедур и наиболее известных методов в форме документа, но может быть также коллекция видеозаписей из ключевых клиентов или управления презентаций и конференций адресов. Развитие большинства форм обучения и образовательные программы включает в себя процесс перевода ценных экспертные знания в информацию. Результаты могут быть в виде класса, на базе компьютера, или он-лайн обучение, или справочные материалы с использованием потокового аудио, видео или сочетание различных средств массовой информации.

Молчаливые знания: По определению неявных знания не могут быть кодифицированы и остается с человеком, который разработал ее на основе сочетания формального обучения и опыта. Средства для управления такого рода знания не сильно отличаются от тех, для управления человеческими ресурсами в целом. Конкурентные процессы должны быть разработаны для эффективного выбора осведомленных нанимает, а также развитие всех сотрудников, а также эффективную компенсации и программ льгот для сохранения талантливых и знающих людей, на которых организация зависит инновации и принятие решений. Особое внимание должно быть на наставничества и ученичества возможности, которые являются наиболее эффективным средством для передачи неявных знаний. К тому же, нормы и культура организации должны быть сформированы и разработаны, чтобы поддерживать и поощрять обмен знаний и важность инноваций и принятия риска.

Знание и культура обучения: Явная культура может быть понята и на одном уровне, осуществляемого физические артефактами или документированной миссией, видение, ценности, концепции функционирования и политика организации, которые находятся над поверхностью воды. Подразумевается культура просто фактическая культура как испытываемые людьми в организации и могут быть сделаны явно с помощью наблюдений действий, оброченной ценности, отношения и решения, которые люди делают. Тем не менее, в корне, и наиболее трудно разоблачить, являются неявные знания, основные допущения, или ментальные модели занимают люди, которые приводят к их значениям чувствовали и в конечном счете, наблюдаемое поведение.

Пяти элементов содержат сообщения ядра обучения, чтобы сделать его привлекательным в привлечении страсти людей. Они являются: положительное видение будущего; вдохновляющие основные ценности; привлечение и инклюзивный

стиль руководства; эмоциональные компетенции разведки; и руководство отвага.

Оценка мотивирующего потенциала Джобса: Любая работа может быть спроектирована или оценкой и переработана, чтобы быть более убедительными. То есть, любая работа может быть по своей сути мотивации для работника для выполнения. Это все зависит от целостного взаимодействия. Только рабочие места, которые участвуют в руки, ум, сердце и дух работника действительно целостно заниматься, и, таким образом, по сути своей мотивации для сотрудников. И каждый из этих уровней вовлеченности сотрудников не обеспечивает равное мотивационное воздействие. Можно утверждать, что только путь вовлечения сердца и духа работника делает организацию когда - либо доступ к половине мотивации этого сотрудника, это рисует отрезвляющую картину для большинства лидеров, особенно, когда они точно признают, что большинство рабочих мест продолжают быть разработаны и укомплектовано только руками и ум помолвка, и слишком часто только руки помолвка, в качестве конструктивных факторов, которые намеренно рассматриваются.

Назначая subscores одного до десяти каждого из четырех компонентов дизайна (руки, ум, сердце, дух), а затем умножив этот subscores от факторов, присвоенных каждой конструкции компоненты (рука = 10 процентов, ум = 40 процентов, сердце = 20 процентов, и дух = 30 проценты), а общая оценка уровня целостного взаимодействия и связанных с ними мотивацией сотрудников, обеспечиваемой определенной работой, могут быть определены. Таким образом, формула для определения целостного показателя Engagement (ES), связанная с работой выглядит следующим образом:

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

Диапазон для ES является наименьшим возможным ES равно 1, а самая высокая 10.

Дополнительная литература:

- Dodwell П., *Brave New Mind: Мыслящее Дознание в природу и значение психической жизни*, Oxford University Press, 2000.
- французского С., *Теория принятия решений: Введение в математическую рациональности*, Холстед Press, 1986.
- Фодора J., *ум не работает таким образом: Сфера и пределы вычислительной психологии*, MIT Press, 2000. Он полемизирует с точкой зрения, что психические процессы протекают в основном вычисление, что архитектура познания в широком масштабе модульная, и объяснение наша врожденная умственная структура в основном дарвиновская (эти взгляды обсуждаются в Пинкере, Как ум работает книга).
- Manktelow К., *мышление и мышление*, Психология Press, Великобритания, 1999.
- Пинкер С., *Как ум работает*, WW Нортон & Company, 1999.
- Рапопорт А., *Теория принятия решений и решения Поведение: Нормативная и описательная подходы*, Kluwer Academic Publishers, 1989.
- Urmeyer А., *отношения и поведенческие решения*, Springer-Verlag, 1989.
- Райт Г. (ред.), *поведенческая принятия решений*, Plenum Press, 1985. Райт Г. (ред.), *Поведенческая принятия решений*, Plenum Press, 1985. Райт Г. (ред.), *Поведенческая принятия решений*, Plenum Press, 1985.

Человеческое понимание в историческом контексте

В этом разделе мы заинтересованы в исторической точки зрения развития знаний; то есть, как мы узнали недавно, Modeling-знания:

Знание-моделирование Категории и принципы их

Factual знаний:

Он основан на универсальной аргументации , которая включает в себя проверку гипотезы, и математику, она требует интеллектуального мышления

Когнитивный знания:

Оно основано на эмпирических фактах , которые включают в себя ноу-хау, и объекте знания, он требует подготовки

Principal знания:

Он основан на гипотезе , такие как метафизика, оно принадлежит к области видимости

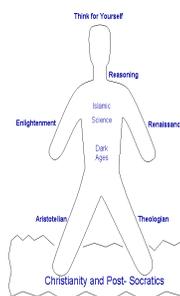
Субъективные знания:

Оно основано на вере, оно принадлежит к сфере обманов

Процесс моделирования, то есть человеческое понимание имеет славную традицию в западных мыслях. В следующей таблице представлены еще несколько гигантских моделей-строителей, с древних времен , начиная с **аристотелевской качественного** мировоззрению , что доминировали западные мысли на протяжении более двадцати веков к **количественному мирозерцания сегодня** .

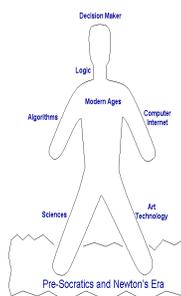
Аристотель		
Галилео	Декарт	Юм
Ньютон	Спиноза	Адам Смит
Эйнштейн	Дарвин	мельница

На следующем рисунке изображен человеком исторического развития знаний, начиная от качественного до количественных мировоззрений. Правая нога (левая нога на рисунке) представляет аристотелевскую точку зрения. Другая нога представляет богословскую точку зрения. Западное знание было начато Аристотелем. Аристотель считал, все хочет быть в покое, если что-то не перемещает его. Вопрос был: Кто первый движитель? Ответ Аристотеля был Бог. Богословы любил эту точку зрения, чтобы оправдать свои убеждения. Средневековая эпоха покоилась на двух ногах: аристотелевской метафизики и христианского богословия. Например, Шекспир думал, те, кто двигаться камни сами по себе камни, недвижимых и непоколебимыми.



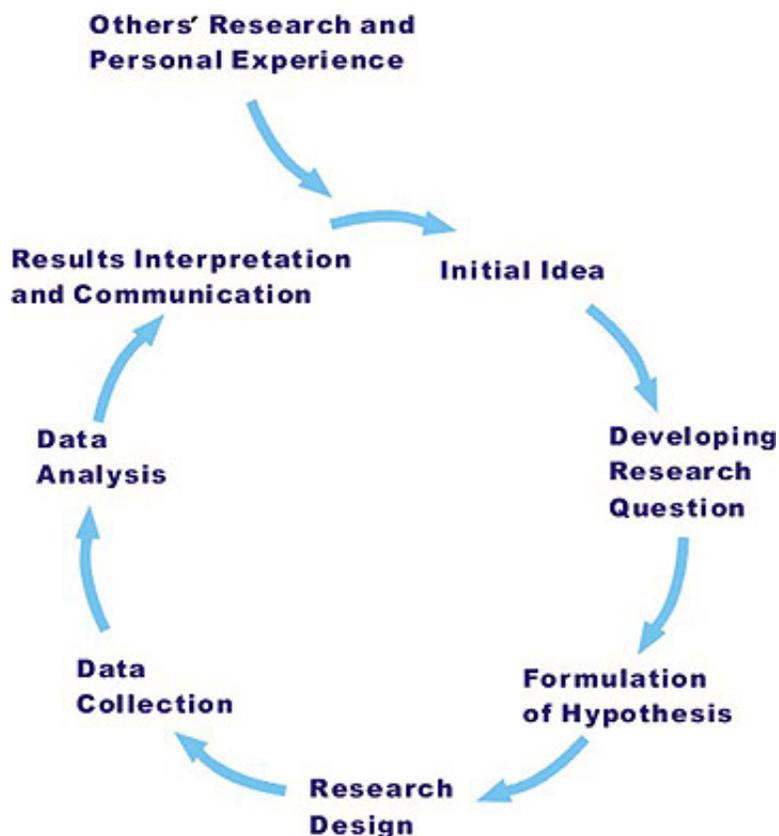
Нажмите на изображение , **чтобы увеличить** ее , а затем распечатать его.

Историческое развитие знаний: Pre-Современность



Нажмите на изображение , **чтобы увеличить** ее , а затем распечатать его.
Историческое развитие знаний: Современный взгляд

Левая рука на рисунке представляет ренессанс, а правая рука представляет эпоху Просвещения. В искусстве Возрождения и литературы процветал. В эпоху средневековья, люди верили только то, что власти сказали им верить. В эпоху Просвещения свобода мысли позволили человечеству мыслить и ставить под сомнение авторитет. Если у вас есть вопросы, вы нужны ответы. Шейка представляет собой логическую схему, необходимую для поддержки мысли. Голова представляет собой количественную эру. Количественная эпоха началась Ньютон, который разработал метод scientific:



вывод Ньютона перевернется аристотелевской зрения. Например Ньютон показывает, что все хочет двигаться. Причина-то находится в состоянии покоя из-за

сопротивления. Например, таблица лежит на полу.

Ньютон был очень важен, потому что аристотелевская точка зрения доминировала мысль человека во всех областях, в течение двадцати веков. С Ньютоном аристотелевской вид утрачен. Со времен Ньютона не только все вещи во внешней природе, но тончайшие тайны жизни и организации, и даже интеллект и нравственных существ, были ассоциировался в языке математики и средства математического моделирования процесса.

Традиционно, логика и математики были рассмотрены типичные случаи областей, в которых наши знания априори. Следовательно, вопросы о гносеологическом статусе и онтологическом импорте логических и математических истин повторялись на протяжении интеллектуальной истории. Интересны: природа логики и математики, природа логического и математического знания, отношения логики к онтологии, а также вопрос о том, как наши умы способны думать и прийти знать логические и математические истины.

Следующий список содержит краткий обзор событий моделирования в историческом контексте. Проходя через этот график также поможет вам **взглянуть на себя не как личность , а как и человечество** :

Хронология исторического моделирования Developments Знаний

Горгий (483-378 г. до н.э.): Он сказал , что знание не выходит и не может быть передана , если существует, из - за своей субъективности.

Гераклит (535-475 до н.э.): Поддержка , что мудрость не знание многих вещей; ясно знание только одно. Отличное знание дается только боги, но прогресс в знаниях возможно «мужчины.»

Эмпедокло (с.450 до н.э.): Он различал мир, представленный наши чувства и интеллектуальный миру.

Антисфен (440-370 до н.э.): Поддержкой , что счастье является отрасль знания , которые можно было бы научить, и после их получения не может быть потеряна.

Евклид (430-360 до н.э.): Поддержка , что знание есть добродетель. Если знание есть добродетель, это может быть только знание конечных существ.

Протагор (485-415 до н.э.): Поддержка , что знание является относительным , поскольку она основана на личном опыте. Геометрическая-Арифметическое моделирование разработана.

Платон (427-322BC): Он был одним из учеников Сократа. Он утверждал , что знание может существовать на основе неизменных и невидимых форм или идей. Объекты, воспринимаемые несовершенные копии чистых форм. Подлинное знание об этих формах может быть достигнуто только путем абстрактного мышления через

философию и математику. Платон основал Академию в Афинах, первый университет. Аристотель был среди своих выпускников.

Аристотель (384-322 до н.э.): Вслед за Платоном, но утверждал, что знание происходит от чувств опыта. Знания могут быть получены либо непосредственно, либо косвенно, путем удержания с помощью логики. Аристотель основал Лицей в Афинах, конкурирующей школы к Академии. Архимед и Евклид среди своих выпускников.

Плотин (205-270): основные допущения Платинов можно сформулировать следующим образом: (1) истина существует, и что это путь мир существует в сознании или интеллекте; (2) осознание мира, как он существует в интеллекте есть знание; и (3) два вида истины существует, контингент правда состоит в том, что десять монет в кармане, и необходимая истина заключается в том, что четыре плюс шесть равно десять.

529: Закрытие Академии в Афинах императором Юстинианом. Темный век начался.

Аквинский (1224-1274): Круги школы Платона и Аристотеля, и добавил, религиозные убеждения и веру.

Исламская наука Прибытие: Исламские ученые работают в медицине, астрономии, химии и математике, было введено в Европу в течение 13 - го века. Среди прочего, персидский ученый аль-Хорезми дал свое имя к тому, что мы теперь называем *алгоритм*, а слово *алгебра* является производным от *аль-джабр*, начинающему слово в названии одной из его многочисленных публикаций на арабском языке.

Смерть римских цифрах: Широко распространенное приспособление системы счисления мы называем арабскими цифрами в искусстве, науке и бухгалтерского учета в эпоху Возрождения. Введение нуля как символ, а также ряд был самым значительным достижением в развитии системы счисления, в которой расчет с большим количеством стало возможным. Без понятия нуля, описательные и предписывающие процессы моделирования в коммерции, астрономии, физики, химии и промышленности было бы немыслимо. Отсутствие такого символа для нуля является одним из серьезных недостатков в римской системе счисления. Кроме того, римская система счисления трудно использовать в любых арифметических операциях. Римская цифра в основном используется в качестве украшения, а не в выполнении каких-либо арифметических операций.

16 - го века: ренессанс эра началась во Флоренции и быстро распространилась. Были более 300 государств в Европе, однако, начали государственность стран, Франция была первой страной. Возрождение до Сократа мировоззрения. Коперник смоделированы, что Земля вращается вокруг Солнца. Галилей был вынужден отречься гелиоцентрическую модель Вселенной и под домашним арестом. Америка континент был найден и занимают европейские страны.

Бэкон (1561-1626): Он критиковал аристотелевскую логику, как бесполезную для открытия новых законов; и сформулировал правило индуктивного умозаключения.

Декарт (1596-1650): Как отец современной философии, идентифицированный рационализм как системы мысли, что подчеркивается роль разума и априорных принципов в получении знаний. Он также верил в дуализм ума (мышления вещества) и тела (протяженной субстанции). Декарт унифицированы алгебры и геометрии его аналитико-геометрические понятия. Римская цифра заменяется на основе-десять системы счисления для упрощения арифметических операций.

Спиноза (1632-1677): Названный метафизическая (т.е. космологические понятия, как вещество и способ, мышления и расширения, причинно - следственной связи и параллелизм, и сущности и существования он расширил рациональность и дедуктивный деятельности человека, в том числе и наши мотивы..

Ньютон (1642-1727): Первый, кто прикладной математики к изучению природы. Аристотелевское мировоззрение было отвергнуто модели Ньютона. Математическое моделирование эра началась. Первые исследования операций (ИЛИ) общество было создано в 1948 году, а это означает, что или было признано в качестве профессии в оказании помощи лицам, принимающим решения.

Локк (1632-1704): Выявленный эмпиризм как доктрина, которая утверждает, что все знание основывается на опыте, особенно чувственные восприятия, и на апостериорных принципах. Локк считал, что человеческое знание внешнего объекта всегда зависит от ошибок чувств, и пришел к выводу, что один не может иметь совершенно определенные знания о физическом мире.

Беркли (1685-1753): Согласен с Локком, что знание приходит через идею, то есть ощущение ума, но он отрицал веру Локка о том, что различие может быть сделано между идеями и объектами.

Юм (1711-1776): Заявленное что все метафизические вещи, которые не могут быть непосредственно воспринимаемые не имеют смысла. Юм разделить все знания на два вида: отношения идей, то есть знания нашли в математике и логике, которая является точной и некоторые, но не дает никакой информации о мире, и фактическом положении дел, то есть знания, полученных из чувственного восприятия. Кроме того, он считал, что даже самые надежные законы науки не всегда остаются в силе. Трактат Юма человеческой природы представил логику в эмпиризм. Богатство Адама Смита»Наций была опубликована. Его идеи являются основой как британской и американской экономики.

Кант (1724-1804): При условии компромисса между эмпиризмом и рационализмом путем сочетания обоих типов, а также отличительные три типа знаний:

1. аналитическая априори,
2. синтетический апостериорной и
3. синтетическое априори.

Критика Канта чистого разума началась великая эпоха современных мыслителей.

Гегель (1770-1831): Он утверждал, что, как рационалист, что абсолютно

определенное знание действительности может быть получена путем приравнивания процессов мышления, природы и истории. Его абсолютный идеализм был основан на диалектическом процессе тезис, антитезис и синтез как циклический и непрерывный процесс.

1776: Идеи Просвещения эпохи питали американскую революцию. Человеческие существа , наконец , получили свое право решать за себя.

Конт (1798-1857): Привлечены внимание на важность социологии как отрасли знания и расширить принципы позитивизма, понятие , что эмпирические науки являются единственным адекватным источником знаний.

Маркс (1818-1883): Разработана философия диалектического материализма, на основе логики Гегеля.

Дарвин (1809-1882): теория эволюции Дарвина основывается на пяти основных наблюдений и выводов , сделанных из них.

- Во-первых, виды имеют большую плодовитость. Они делают больше потомства, чем может вырасти до взрослого возраста.
- Во-вторых, население остается примерно такого же размера, со скромными колебаниями.
- В-третьих, пищевые ресурсы ограничены, но относительно постоянны большую часть времени. Из этих трех наблюдений можно сделать вывод о том, что в такой обстановке будет борьба за выживание между индивидами.
- В-четвертых, размножающихся половым путем видов, как правило, не два человека не являются идентичными. Изменение свирепствует.
- Наконец, большая часть этой вариации наследуется.

Из этого можно сделать вывод: В мире стабильных популяций, где каждый человек должен бороться, чтобы выжить, те, с «лучшими» характеристиками будут больше шансов выжить, и те желательные черты будут переданы потомству. Эти предпочтительные характеристики унаследованы следующие поколения, становясь доминирующим среди населения во время.

Ницше (1844-1900): пессимистический взгляд на мир Шопенгауэра было распространено. Позже этот нигилистический взгляд был брошен вызов жизни утверждением Ницше и его идеями улучшения. Ницше положил также конец метафизики, пришел к выводу , что традиционная философия и религия являются ошибочными и вредными, и традиционные ценности утратили силу в жизни людей. Таким образом, есть ни правила человеческой жизни, не абсолютные значения, а не несомненные , на которых не отвечать.

Брэдли (1846-1924): Поддержка , что реальность была продуктом ума , а не объект , воспринимаемых чувствами; подобно Гегелю, ничто не совсем реальным , кроме Абсолюта, совокупность всего того, что выходит за пределы противоречия. Все остальное, например, религия, науки, моральное предписание, и даже здравый смысл противоречив.

Ройсе (1855-1916): Верил в абсолютную истину и считали , что человеческая мысль и внешний мир были объединены.

Пирс (1839-1914): Он разработал прагматизм, как теория значения, в частности, смысл понятий , используемых в науке. Единственный разумный способ повышения уровня знаний было формирование умственных привычек , которые должны были бы проверить идеи с помощью наблюдений и экспериментов , ведущие к эволюционному процессу для человечества и общества, то есть в состоянии постоянного прогресса. Он считал , что истина идеи или объекта может быть измерена только эмпирическим исследованием его полезности.

Дьюи (1859-1952): Он разработал прагматизм в комплексную систему мысли , что он назвал экспериментальный натурализм или инструментализм. Материализм рассматривает человеческий опыт, интеллект и социальные общности как постоянно развиваются механизмы; Таким образом , люди могли бы решить социальные проблемы , используя свой опыт и интеллект, и через запрос.

Гуссерль (1859-1938): Разработанная феноменология как сложная процедура , с помощью которых один , как говорят , чтобы иметь возможность различать между тем , как вещи кажутся, и как один думает , что они на самом деле.

Дюркгейм (1858-1917): Ему приписывают попытку первого научного подхода к социальным явлениям, чеканку социологический термин социальный факт для описания различных единиц социальной информации, а также Разделение труда в обществе.

Фрейд (1856-1939): Фрейд пытался объяснить , как бессознательное работает, предположив , что она имеет определенную структуру. Он предположил , что бессознательное был разделен на три части: ид, эго, и Суперэго.

Эйнштейн (1879-1955): Эйнштейн смоделирована относительность и расширенные модели Ньютона. Сформулированные специальной теории относительности и общей теории относительности; Он также предположил , что свет состоит из дискретных квантованных пучков энергии (позднее названные фотонами).

Витгенштейн (1889-1951): Разработан логический позитивизм , который утверждал , что только научное знание существует проверяемое опыт. Он рассматривал философию как лингвистический анализ и «языковые игры» , ведущие к его работе Логико-философский (1921) , который утверждал , язык, или мир, состоит из сложных положений, или в менее сложные факты, прибыв в простых «картинных атомарных фактах или состоянии дел»соответственно. Короче говоря, язык , как полезно для передачи чувственного опыта и логики / математики , а все остальное не имеет смысла

Хайдеггер (1889-1976): В своих «Основных Писаниях как современная наука, метафизика и математика» Хайдеггер заявил , что»..мо теперь должно показать , в каком смысле фундамента современной математической науки о природе и происхождении критики чистый разум является по существу математическим. с этой

целью мы будем стараться установить вперед существенный шаг современной науки в ее основных чертах. Это станет ясно, что математические состоит и как его, таким образом, раскрывает свою сущность, но и укореняются в некоторых направлении «. Хайдеггер преподавал философию математики в Университете Фрайбурга в Брайсгау.

Остин (1911-1960): Разработал теорию речевого акта, в котором языковые высказывания не могли бы описать реальность, и может иметь влияние на реальность.

Ролс (1921- 2002): Устранение знания личностных характеристик исключает возможность смещения и тем самым усиливает вид беспристрастности или незаинтересованности.

Фуко (1926-1984): Знание есть сила: Сила производит знания (а не просто поощряя его, потому что он служит власти или применяя его, потому что это полезно); что власть и знание непосредственно предполагают друг друга; что нет никакой власти отношения без корреляционной конституции области знаний.

Хабермас (1929-): Знание может быть истолковано как наука о человеке, который появляется по категориям знаний для контроля. На уровне самосознания социальных субъектов, знания, что делает возможным контроль естественных процессов превращается в знание, что делает возможным контроль процесса социальной жизни.

Деррида: (1930-2004): Его анти-метафизика позиция не является уникальной, но вытекает из его показаний Хайдеггера, который в Бытии и времени, и более поздних работ, представленных четкий аргумент против философской монополии, созданной аристотелевской онтологической систематики.

Рорти (1931-): Он акцент на том, что идея знания как представления (модель), как психическое зеркалирование в виду, внешний мир. Тем не менее, он видит знания как вопрос разговора и социальной практики, а не как попытку зеркальной природы.

Нозик (1938-2002): Его разработка экстерналистской теории познания и его «ближайший продолжатель» счет личной идентичности была особенно влиятельна.

Симон (1916-2001): Он показал, что процесс принятия решений находится далеко от «человека разумного».

Решение может быть личным или общественностью; Однако, как требуется один и тот же процесс принятия решений. Поле принятия решений растет в качестве измерительного инструмента и процесса, помогая людям принимать правильные решения. Тем не менее, есть много инструментов, которые либо не в состоянии должным образом интегрировать, или просто не хватает анализ, показывающий, как эмоции помогают или мешают принятию решений и роли творческого и

критического мышления вместе с разработкой какие ценности на вопрос в принятии решений.

Главный вопрос заключается в том, как процесс принятия решений должен осуществляться надлежащим образом? Ответом является осознание того, что процесс принятия решений является сердцем человеческого бытия и требует междисциплинарного подхода. Например, роль и основные эмоции праведны через переоценку всех ценностей. Это понимание позволяет нам понять как рационалистической точки зрения, что эмоции являются помехой, и индивидуальное понятие, что эмоции являются основными соображениями. Процесс принятия решений включает в себя распаковку эмоции, чтобы увидеть, что они могут надежно рассказать о ситуации, наши ценности, а также возможные варианты и как они могут мотивировать нас. Тем не менее, критическое мышление должно быть использовано в течение всего процесса принятия решений, с тем, что мы адекватно понять ситуацию и оценить потенциальные ценности и творческие возможности. Движущая сила принятия решения является ценностями, которые мы хотим реализовать с нашим решением.

Необходимо изучить навыки и знания, необходимые для облегчения процесса принятия решений. Есть четыре категории идей и методов, которые мы научились иметь ключевое значение для принятия решений

Идеи Аристотеля о практических знаниях: В Никомаховой этике Аристотель делает различие на два вида знаний, имеет наибольшее значение для практического консультанта решения и решения. По теоретическим знаниям означает знание о вещах которые не меняются, что в этике означают общие, универсальные вещи мы можем сказать что на самом деле правильно и неправильно, и точно живет хорошо и живут плохо. Для Аристотеля, нравственная добродетель состояние персонажа в котором мы склонны чувствовать вещи в соответствии со средствами, то есть чувствовать их в правильном направлении, к нужному человеку в нужное время, по правильной причине, Однако теоретические знания по себе не достаточно чтобы привести процветающую жизнь человека. Нам также нужны практические знания,

Понимание ситуации и принятия решения: Решающий должно понимать решение, с которыми сталкиваются, и ситуация она находится в, так точно, непредубежденно и полностью является разумным.

Понимание того, что имеет значение: принимающее решение, должен понимать, что на самом деле его / ее конечная цель. Какие ценности находятся под угрозой? Аристотель подчеркивал лучник, скорее всего, попасть в цель, если они знают о том, что, что нацелены на. Важные значения являются целевыми, так и не осознание того, что важно, принимающим решение не знает, что они нацелены на, и не имеет никакого критерия, на котором принять решение.

Поиск вариантов: Даже если принимающее решение, понимает ситуацию и ценить то, что имеет значение, они все равно должны быть осведомлены о возможных вариантах. Если они ошибочно думают, что они ограничены в двух вариантах, когда третий вариант, не думал, а на самом деле будет выполнять больше того, что имеет

значение, то они не сделали бы мудрым решением решение , как они могли бы иметь.

Выбор оптимального варианта: Каждый вариант должен быть оценен в логическом порядке, выбирая тот вариант , который дал четкое понимание ситуации, удовлетворяет как можно больше того , что имеет значение. Если нам не хватает критических сил , чтобы оценить эти варианты, то мы по- прежнему не принимать мудрые решения.

Реализуя решение: Наконец, принимающее решение, готовится к реализации решения, вооружившись планом резервного и последующих мероприятий , чтобы проверить на реализацию. После того , как лицо, принимающее решение сделало выбор лучшего варианта, они должны сделать окончательную проверку на нее, и работать, как реализовать и контролировать его.

Теперь мы будем исследовать, в свою очередь, каким образом эмоции, творческое и критическое мышление и этика могут быть использованы, чтобы помочь мудрым принятия решений.

Спиноза на эмоции: Распаковка эмоционального ядра решения, мы считаеми проиллюстрируем ниже, жизненно важное значение. Есть различные философымы нашличтобы быть наиболее полезными, помогая работу нас к разумному принятию решений.

Идея Спинозы, что эмоции содержат свою собственную логику; и свои собственные причины, утверждая, что эмоции очень похожи на чувства, которое помогает нам обнаружить ценность. Эмоции, хотя они имеют свою собственную логику, не обязательно являются надежными. На самом деле, они не только часто мотивированы наши потребности, но и искажают нашу картину мира. Учитывая познавательное содержание эмоций мы можем видеть, что эмоциональное знание заключается в принятии обоснованных решений о значимости события и адекватной реакции на него. Что же касается принятия решений, мы не должны игнорировать эмоции - иначе мы рискуем и упустить их информационную ценность и позволяя им искажать наше представление о ситуации, проблемы, какие вопросы, наших возможностях и наших возможностях для реализации этого решения. Консультант принятия решений может помочь в ряде направлений, как в работе с конкретным решением, с которыми сталкиваются попросив лица, принимающие решения о своих эмоциях. Что они чувствуют - это его гнев, тревога, волнение, или перегружен? Далее, нам необходимо допросить их, что эта эмоция о. Если они злятся, что этот гнев направлен в стороне, если они чувствуют себя разбитыми, что об этой проблеме кажется подавляющим для них, если они возбуждаются, что о решении их волнует. В-третьих, мы должны спросить - и здесь самое большое умение и липкость требуется - то ли, поразмыслив, эта эмоция является целесообразным. если они чувствуют себя разбитыми, что об этой проблеме кажется подавляющим для них, если они возбуждаются, что о решении их волнует. В-третьих, мы должны спросить - и здесь самое большое умение и липкость требуется - то ли, поразмыслив, эта эмоция является целесообразным. если они чувствуют себя разбитыми, что об этой проблеме кажется подавляющим для них, если они возбуждаются, что о решении их волнует. В-третьих, мы должны спросить - и здесь самое большое умение и липкость требуется - то ли,

поразмыслив, эта эмоция является целесообразным.

Ницше критическое и творческое мышление: творческое мышление является формированием мыслей, идей, решений и действий, часто новыми и неожиданными средствами. Такое мышление полезно на различных этапах процесса принятия решений.

Как ситуация может быть оформлена крайне важно определить, как лицо, принимающее решение продолжается. Переоценка всех ценностей фраза Ницше для творческого мышления, который включает в себя «образец переключение внутри системы формирования паттерна» как способ получить мульти-перспективы на понимание проблемы, с которыми сталкиваются. Что нужно, это преодоление, а не страдание. Критическое мышление представляет собой процесс, цель которого думать для себя, чтобы сделать обоснованные решения о том, что верить и что делать. Роль принимающего решения консультанта не только, чтобы помочь лицам, принимающим решения, умели думать, но и заботиться о том, как используются их мышление. Критическое мышление должно применяться в течение всего процесса принятия решений, в получении точного понимания ситуации, в оценке ценностей, в оценке вариантов и проведение и мониторинг выбранной опции.

Этика права и неправильно: При принятии решений, которые основном пруденциального характер, мы можем опираться на идеи измыслителей как Нозик о состояниях сознания и государствах мира. При рассмотрении этических аспектов решения, мы можем в дополнении учиться у Юма и другого утилитарного о рассмотрении интересов других партий, deontologists об их правах и наших соответствующих обязанностях и Канте о том что должно произойти, независимо от роли которую мы имеем в решении.

Нозик предполагает, что наш вывод не следует, что состояния ума не имеет значения, но государства мира независимо от того, так как состояния ума. В общем, люди думают, что их опыт имеет значение; но что также имеет значение отношения их опыта к реальности, и вещи, которые происходят в мире за пределами своего опыта.

Эти идеи имеют непосредственное отношение к консультанту принятия решений, когда они помогают принимающему решению, чтобы подумать о том, что имеет значение в конкретной ситуации. Решающий обычно будет предложено первым перечислить вещи, которые, кажется, имеет значение в этой ситуации.

Утилитарные»идеи о последствиях и других сторонах могут быть использованы, например, когда консультант просит лицо, принимающее решения, чтобы перечислить другие Стороны, затронутые их решениями и каковы их интересы. В то время как утилитарный предупредить нас интересы других сторон, Кант напоминают нам, что, независимо от последствий, их может быть какие-то права, что и другие люди имеют в этой ситуации, и соответствующие этим правам, обязанности на наших частях

Вышеприведенные мульти-перспективы предоставляют богатый спектр навыков, как для консультанта и решения. Поэтому очень важно, что консультант выбирает решение, какие из них кажется актуальным, и предлагает каждый предварительно

как-то клиент может хотеть рассмотреть, а не догматический настаивать на точки зрения. С другой стороны, консультант не должен принимать ответы, приведенные в качестве окончательного, инструментов критического мышления являются особенно полезными способами проверки того, что клиент рассматривают долгосрочные последствия и другие стороны.

Введение нуля в десятичной системе было самым значительным достижением в развитии системы счисления, в которой расчет с большим количеством станут реальностью. Без понятия нулевого процесса моделирования в астрономии, физике и химии были бы немислимы. Отсутствие такого символа является одним из серьезных недостатков в римской системе счисления, кроме того трудно использовать в любых арифметических операций, таких как умножение.

В приведенной выше таблице графика показывает основные исторические события, имеющие отношение к разработкам в процессе моделирования, как мы его знаем сегодня. Таким образом, количественный процесс моделирования наших знаний имеет короткую историю около 300 лет. Таким образом, с исторической точки зрения, наши знания об управлении еще моложе, однако он растет очень быстро и гораздо сильнее. **Количественная обработка подход к знанию, распространяется практически во всех областях**, чтобы сделать мир вычисляемым и, следовательно, более управляемым.

Наиболее эффективная модель включает в себя динамику личности, которые являются сильными в эмоциональных, физических и умственных принципах. Результаты будут **микромир моделью** для представления реальности и **объектная модели граничной**, например, для ведения переговоров для общественного порядка.

Дополнительная литература:

- Dijksterhuis E., *механизация картины мира: Пифагор Ньютона*, Princeton University Press, 1986
 Гримм Р., *Теория Ницше знаний*, Нью - Йорк, У. де Gruyter, 1977.
 Hales С. и R Уэлшон, *Ницше перспективизм*, университет Иллинойса Пресс, 2000.
 Ким J., *разум в физическом мире*, MIT Press, 2000. Обсуждение и критически комментируя проблемы психофизической и ментальной каузальности.
 Филлипс Г., *двухтысячелетний математики: От Архимеда Гаусс*, Springer Verlag, 2000.
 PIDD M. (ред.), *Моделирование систем: теория и практика*, М., 2004.
 Сигал С. и Д. Хорн, *Human Dynamics: новая основа для понимания людей и Осознавая потенциал в наших организациях*, Pegasus Communications, 1997
 Тэггард П., *слаженности в мысли и действий*, MIT Press, 2001.
 Traub J. О реальности и модели, в *границах и барьерах: на Пределы научных знаний*, J Касты и А. Karlqvist, (ред.), Addison-Wesley, 1996, 238-251. По границам к научному знанию, J Касты и А. Karlqvist, (ред.), Addison-Wesley, 1996, 238-251. По границам к научному знанию, J Касты и А. Karlqvist, (ред.), Addison-Wesley, 1996, 238-251.

Общая Дополнительная литература

Карр Н., *это Имеет ли значение? Информационные технологии и Коррозия конкурентного преимущества*, Harvard Business School Publishing, 2004.
 Информационные технологии (ИТ) обеспечивает преимущество, необходимое для успеха в бизнесе. ИТ превратились из источника преимущества в коммерциализированную «стоимость ведения бизнеса» -сом огромных последствий для ведения бизнеса в отношении стоимости контроля и управления рисками по

инновациям и инвестициям.

Chakravorti Б., *медленный темп быстрого изменения: Вывод инноваций на рынок в взаимосвязанном мире*, Опубликовано Harvard Business School Publishing, 2003. Встреча Innovation с результатами рынка в игре как с высоким риском и высокими ставками. Часто его результат противоречит здравому смыслу: Супериор новых продуктов флота, вряд ли идеи становятся хитами, и - несмотря на быстрый технический прогресс и интенсивной взаимосвязанность - изменение происходит в темпе улитки. Что на самом деле происходит во время этой встречи? Как вы можете увеличить свои шансы на этом сложном игровом поле? В Медленном темпе быстрого изменения, книга пилинги обратно множество факторов, которые регулируют проникновение новшества в на сообщающиеся рынки.

Дорнеру Д. *Логика неудачи*, Perseus Publishing, 1997. Он обеспечивает компас для интеллектуального планирования и принятия решений, которые могут обострить навыки менеджеров и политиков во всем мире.

Джонс М., *мыслителя Инструментарий: Четырнадцать мощные методы для решения задач*, Crown Publishing Group, 1997.

Джонсон С., *«Да» или «Нет»: Руководство по принятию более эффективных решений*, HarperCollins Publishers, 1993.

Клейн Г. *Источники власти: как люди принимают решения*, опубликованные MIT Press, 1999.

Nalebuff Б. И. *Ayres, почему нет? Как использовать Everyday изобретательности для решения проблем больших и малых*, Harvard Business School Publishing, 2003.

Шварц Р., *специалист в данной области Ведущий: Всесторонний ресурс для консультантов, Помощники, Менеджеры, тренеры и тренеры*, Wiley, John & Sons, 2002. Книга представляет собой классический труд для консультантов, фасилитаторов, менеджеров, руководителей, инструкторов и тренеров - любой, чья роль заключается в руководстве группы к реализации их творческого и решения проблем потенциала. Он содержит проверенные методы для начала встречи на правой ноге и заканчивая их положительно и решительно, такие как основные правила для группового взаимодействия, обработок эмоций, когда они возникают в группе и предлагают диагностический подход для выявления и решения проблем, которые могут подорвать процесс группы.

Tichy Т. и Е Коэн, *Лидерство двигатель: Как Выигрывать компании Строить лидер на все уровнях*, HarperCollins Publishers, 2002. Почему некоторые компании постоянно выигрывают на рынке в то время как другие борются от кризиса к кризису? Ответ может быть, что компании - победители имеют систему для создания динамических лидеров на всех уровнях. Технологии, продукты и экономики постоянно меняются. Для того, чтобы получить вперед и опережать, компании нуждаются в гибкой, гибкие, инновационные лидеры, которые могут предвидеть изменения и разворачиваться на месте, чтобы реагировать на новые реалии.

Трейси Б., *Eat That Frog! 21 Великий способ прекратить проволочки и получить больше за меньшее время*, Берретт-Коehler Publishers, 2001. «лягушка» является метафорой самой сложной задачей вашего дневного тот , который вы , скорее всего, медлить, но также один , который может иметь наибольшее положительное влияние на вашу жизнь , если вы выполняете его успешно.

Уоткинс М., *Первые 90 дней: Критическое Стратегии успеха для новых лидеров на всех уровнях*, Harvard Business School Publishing, 2003. В нем изложены проверенные стратегии , что позволит значительно сократить время, необходимое , чтобы достичь того, что Уоткинс называет «точка безубыточности»: точка в которой ваша организация нуждается в вас столько , сколько вам нужна работа.

Copyright Заявление: правомерное использование, в соответствии с 1996 [Добросовестное использование руководящих принципов для образовательных мультимедиа](#) , материалов , представленных на данном веб - сайте, разрешается только для некоммерческих и классных целей.

Этот сайт может быть зеркальным неповрежденными (в том числе и эти уведомления), на любом сервере с открытым доступом. Все файлы доступны в <http://home.ubalt.edu/ntsbarsh/Business-stat> для зеркального отображения.

Незлые по [электронной почте](#) мне ваши замечания, предложения и проблемы. Спасибо.

[Профессор Хоссейн Аршам](#)

Этот сайт был запущен на 2/25/1994, и его интеллектуальные материалы были тщательно пересмотрены на ежегодной основе. Текущая версия является 8 - ^e издание. Все внешние ссылки проверяются один раз в месяц.

Вернуться к:

[Д-р Arsham домашняя страница](#)

EOF: Ó 1994-2015.