

درس دوم: انواع تصمیم گیری

از طلاب فراگیر در پایان مطالعه این درس بتوانند:

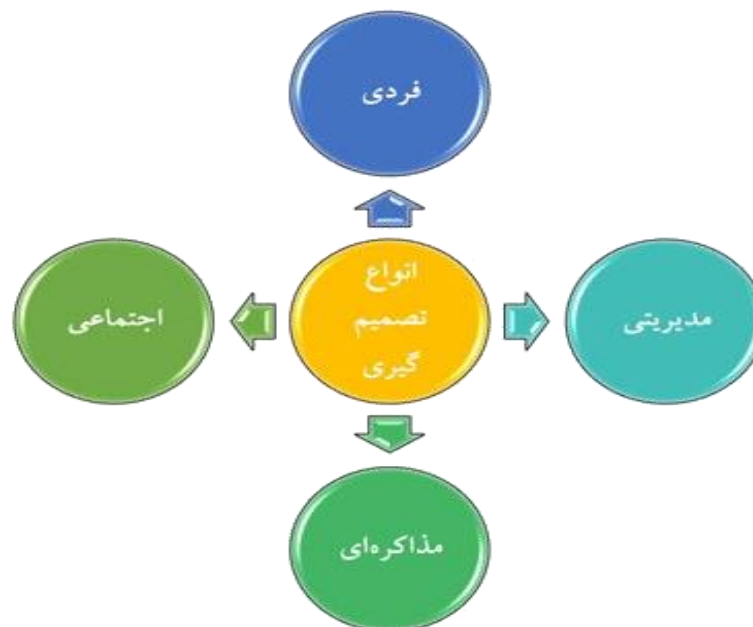
- چهار نوع اصلی تصمیم‌ها را بر اساس تقسیم‌بندی مرسوم توضیح دهند.
- وقتی با یک تصمیم مواجه می‌شوند، از بین چهار برجسب مطرح شده در این درس، برجسب و نامی را که بیشتر مناسب آن تصمیم است، برای آن انتخاب کنند.
- بر اساس تجربه شخصی خود، دشواری‌ها و سادگی‌های هر یک از انواع تصمیم گیری را با سایر انواع تصمیم گیری‌ها مقایسه کنند.

انواع تصمیم گیری

اگر بخواهیم انواع تصمیم گیری را مورد بررسی قرار دهیم، طبیعتاً یک طبقه بندی منحصر به فرد وجود ندارد. در یکی از شیوه‌های طبقه بندی، انواع تصمیم گیری‌ها به صورت زیر در چهار دسته مورد توجه و بررسی قرار می‌گیرند:

۱. تصمیم‌های فردی و تصمیم‌گیری فردی (Individual Decision Making)
۲. تصمیم‌های مدیریتی (Managerial Decisions)
۳. تصمیم‌های مذاکره‌ای (Negotiation Decisions)
۴. تصمیم‌های اجتماعی (Societal Decisions)

همان‌طور که می‌بینید در این مدل، تصمیم‌گیری به جای اینکه بر اساس فرد تصمیم‌گیرنده یا فرایند تصمیم‌گیری یا انتخاب‌های پیش روی تصمیم‌گیرنده طبقه بندی شود، بر اساس نقش تصمیم‌گیرنده مورد توجه قرار می‌گیرد.



در ادامه، هر یک از انواع تصمیم‌گیری را به صورت کوتاه مورد بررسی قرار می‌دهیم:

تصمیم‌گیری فردی

در این حالت، شما به عنوان یک فرد تصمیم می‌گیرید و نتیجه تصمیم شما، بیش از هر کس دیگری بر روی شرایط خودتان تاثیر می‌گذارد. مثلاً تصمیم در مورد اینکه در درس کدام استاد شرکت کنید، ممکن است شرایط انتخاب درس شما را تغییر دهد. البته فراموش نکنیم که در بسیاری از تصمیم‌های فردی هم، خواسته یا ناخواسته دیگران هم باید تبعات انتخاب ما را تحمل کنند. اما به هر حال، در تصمیم‌گیری فردی احساس می‌کنیم بیشترین سهم از نتیجه‌ی تصمیم به خود ما تعلق دارد. مسائلی مانند انتخاب بر اساس احساس، تصمیم‌گیری‌های شهودی، معامله‌ی دارایی‌های امروز با دستاوردهای بلندمدت و موارد مشابه، از جمله موضوعاتی هستند که در این نوع تصمیم‌گیری‌ها مورد توجه قرار می‌گیرند.

اندکی تامل: آیا می‌توانید تشخیص دهید آخرین تصمیمی که گرفته‌اید بر اساس احساس بوده یا شهودی تصمیم گرفته‌اید؟

تصمیم‌گیری مدیریتی

شما حتی اگر سمت مدیریت نداشته باشید باز هم از تصمیمات مدیریتی گریزی ندارید. این تصمیمات در مقام پدر یک خانواده و یا مسئول یک گروه تبلیغی به سراغ شما خواهند آمد. متوسط تصمیم‌های مدیریتی از متوسط تصمیم‌های فردی پیچیده‌تر هستند و عوامل زیادی بر آنها تاثیر می‌گذارد. ضمن اینکه مدیران عموماً باید به مدیران مافوق خود و یا افراد زیرمجموعه خود، پاسخگو باشند و لاقلاً، بتوانند از تصمیم‌ها و انتخاب‌های خود دفاع کنند.

به همین علت، کسانی که با تصمیم‌های مدیریتی مواجه می‌شوند، معمولاً ترجیح می‌دهند از الگوها، ابزارها و مدل‌های شناخته شده برای تصمیم‌گیری استفاده کنند تا بعداً بتوانند از تصمیم‌های خود بهتر دفاع کنند.

تصمیم‌گیری در مذاکره

تصمیم‌گیری در مذاکره، چارچوب‌ها و محدودیت‌های خاص خود را دارد. برخی از ویژگی‌های تصمیم‌های مذاکره‌ای به شرح زیر هستند:

- نتیجه تصمیم شما بر روی تصمیم‌های آینده طرف مقابل یا هردوی شما تاثیر دارد و تصمیم آنها هم بر انتخاب‌های آتی شما تاثیر خواهد گذاشت. به عبارتی در تصمیم‌های مذاکره‌ای، شما به جای یک تصمیم، با یک زنجیره از تصمیم‌ها مواجه هستید. مثلاً اگر بخواهید با هم مباحث خود در مورد زمان و مکان مباحثه تصمیم بگیرید، تصمیم شما برای انجام مباحثه در ابتدای صبح بر هم مباحث شما برای اتخاذ تصمیم به زود آمدن به مدرسه و انتخاب وسیله نقلیه مناسب تاثیر دارد.
- در تصمیم‌های مذاکره‌ای، شما باید علاوه بر تمام عوامل تاثیرگذار بر تصمیم‌گیری خودتان، عوامل موثر بر تصمیم‌گیری طرف مقابل، فرایند تصمیم‌گیری او و تبعات تصمیم‌گیری‌های او را هم بسنجید. به زبان ساده برای اینگونه تصمیمات، باید هوای طرف مقابل را نیز داشته باشید.
- در تصمیم‌های مذاکره‌ای، معیارهای خوب یا بد بودن یک انتخاب، گاهی توسط خود شما تعیین می‌شود. اینکه مباحثه در ابتدای با فرد مورد نظر کار درستی است یا خیر، چیزی است که باید با معیارهای شما همسو باشد. و با شرایط طرفین مطابقت داشته باشد.

- برخلاف بسیاری از تصمیم‌های فردی یا سازمانی، تصمیم‌های مذاکره‌ای را در بسیاری از موارد نمی‌توان به تعویق انداخت. به عبارتی در موارد متعددی، روبروی شما چند گزینه قرار می‌گیرد و چاره‌ای ندارید جز اینکه در همان زمان، گزینه‌ی مناسب را انتخاب کنید. زیرا این تصمیم‌گیری برای دیگران نیز تبعاتی به دنبال خواهد داشت که شاید نتوانند معطل تصمیم شما بشوند.

تصمیم‌گیری‌های اجتماعی

در این نوع تصمیم‌ها، انتخاب‌های شما نتایج و دستاوردهایی دارد که ممکن است در کوتاه مدت یا حتی در بلندمدت، تبعات آن را نبینید. مثلاً انتخاب بین اینکه طلبه‌ای مردمی باشید و با آنان معاشرت داشته باشید و یا خشک و اخمو باشید و جواب سلام دیگران را ندهید، در رانندگی با لباس روحانیت مرتکب خلاف قانون شوید یا قانون را رعایت کنید، برای رفت و آمد از وسیله عمومی استفاده کنید یا وسیله شخصی، ماشین شما به عنوان یک روحانی، ساده و در حد عموم مردم باشد یا یک ماشین آنچنانی ضد گلوله سوار شوید، کمک به یک موسسه خیریه از وجوهات باشد یا از طرف خودتان، نمونه‌هایی از تصمیم‌هایی هستند که در این گروه قرار می‌گیرند.

اندکی تامل: یکی از تصمیمات اجتماعی خود را تصور نموده و لیستی از تبعات احتمالی ناشی از آن را تهیه کنید و با دوستان خود به بحث بگذارید.