

Секция «Взаимодействие с органами власти: коммуникативные стратегии принятия решений»

**Методы принятия решений в управленческой и других структурах**

**Сажина Ольга Юрьевна**

*Аспирант*

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Философский факультет, Кафедра философии языка и коммуникации, Москва, Россия

*E-mail: p.p.panika@gmail.com*

В подготовке моего выступления мне помогли книги Г.В.Сориной «Принятие решений как интеллектуальная деятельность» и М.Гладуэлла «Озарение: Сила мгновенных решений».

Благодаря различным коммуникационным каналам, мы часто слышим о поражающих нас новостях и событиях. Иногда, это до глубины души абсурдные вещи, которые, тем не менее, случаются вокруг нас ежедневно. «В Фергюсене полицейский застрелил подростка», «Блокадница, укравшая три пачки масла, умерла в полиции», «Милиционер прождал в засаде 17 лет» - все это звучит достаточно резонансно. Или поговорим о законопроектах, например, на Аляске можно убивать медведей, но вот будить зверя, чтобы с ним сфотографироваться - запрещено законодательством, а в английском парламенте нельзя умирать, потому что парламент имеет статус королевского дворца и скончавшийся там имеет право быть похороненным с государственными почестями. Или из последнего, «Серийный насильник в ЮАР получил 500 лет тюрьмы». Все новости взяты с одного из ведущих российских новостных интернет-изданий. Все новости, упомянутые в них события, принятые законопроекты, так или иначе, являются результатом принятых человеком или группой людей решений.

Часто люди принимают довольно сложные решения, подчас, не задумываясь. Они принимают их в мгновение ока. При чем, у одних это получается легко, а другим дается с большим трудом и муками. Иногда важные решения, а тем более политические, необходимо принимать очень быстро или, в случае с законопроектами, наоборот, тщательно обсудив и проанализировав.

Малколм Гладуэлл в упомянутой книге говорит о том, что чтобы оценить ситуацию, наш мозг использует две совершенно разные стратегии. Первая - это стратегия осмысленного познания: мы обдумываем полученную информацию и делаем вывод. Данная стратегия основана на логике и доказательствах, но требует времени и много дополнительной информации. Вторая стратегия запускается очень быстро. У нее имеется один существенный недостаток: она используется исключительно на уровне подсознания. Мозг сообщает нам о ней обиняком, например через потовые железы на ладонях. Другими словами, наш мозг приходит к определенному выводу, но сообщать об этом не спешит. В этом есть что-то от когнитивной психологии - отсылка к первым впечатлениям.

Автор приводит массу примеров, один из них об оценке преподавателя студентами: «Человек, просмотревший немую двухсекундную видеозапись с лекции преподавателя, которого он никогда не видел, делает вывод о том, насколько хорош этот профессор, и его мнение совпадает с мнением студента, который посещал лекции данного преподавателя в течение целого семестра. Вот какова сила нашего адаптивного бессознательного» [2]. Похожую аналогию можно провести и с политическими фигурами страны. Политические деятели, которых мы видим на экране, читаем, слушаем, анализируем, это люди которые нам или нравятся или нет, которым мы доверяем или нет, которых мы избираем или нет, впечатление от которых мы составляем за небольшой отрезок времени.

Предлагаю ввести такое понятие, как эмоциональное принятие решений. Под эмоциональным принятием решений мы будем понимать решения, принятые «адаптивным бессознательным» или интуитивной составляющей. На первый взгляд, это может выглядеть несколько бездумно и глупо, потому что не осмысленно. Почему-то кажется, что качество принятого решения напрямую зависит от времени, которое мы на него затрачиваем. Мы, как адвокаты, должны все аргументировать фактами и примерами, и чем больше их у нас будет, тем мы будем чувствовать себя безопаснее и увереннее в своем решении. Но всегда ли так это?

Чаще мы не замечаем того, что происходит в мгновение ока при эмоциональном принятии решения. Потому что мы не верим, что можем это контролировать или объяснить, то, что всплывает из глубин нашего бессознательного. В действительности, это не так, и если этот механизм практиковать, можно научиться понимать среду, в которой происходит быстрое познание, и научиться этим быстрым познанием управлять. Этот механизм помог бы уберечься от ошибок как в профессиональной, так и в обыденной деятельности человека.

Данным сообщением я хотела обратить внимание на такую методу принятия решения, как «мгновенное принятие решения», о которой говорит М.Гладуэлл и пример использования которой мы можем найти в совершенно любых, даже диаметрально противоположных, областях человеческой деятельности: в бизнесе, в политике, в искусстве, в спорте, в отношениях и так далее. Мне показалось важным рассмотреть такой механизм, так как он открывает новое поле коммуникативных стратегий в управленческой деятельности, не используемых или используемых «бессознательно» в наши дни. Несмотря на то, что данный способ может выглядеть «легкомысленным», совершенно не значит, что, выбирая его, мы отказываемся от интеллектуальной деятельности, так как любое бессознательное или то, что мы не можем объяснить или называем интуицией, зачастую является прямым следствием накопленного нами опыта, осознание которого при принятии решения скрыто «за закрытой дверью».

### **Источники и литература**

- 1) Г.В. Сорина, «Принятие решений как интеллектуальная деятельность»: Канон-Плюс; Москва; 2009
- 2) М.М. Гладуэлл, «Озарение: Сила мгновенных решений»: ООО «ИД "Вильямс"», ООО «Альпина Бизнес Букс»; Москва, Санкт-Петербург, Киев; 2008

### **Слова благодарности**

Спасибо моим родителям за поддержку! Спасибо моему научному руководителю, Галине Вениаминовне Сориной, за наставничество и профессиональное руководство!