

# BUSINESS VITAMINS

## شخصيات صنع القرار

### المقدمة

تركز شخصيات صنع القرار على العلاقات بدلاً من المهام. إن تقييم مشاعر الآخرين كجزء من عملية صنع القرار وسواء كنت تقود فريقاً أو شركة، أو تقيم مهامك، فإن معرفة كيف تتخذ أنت وزملائك القرارات يمكن أن يؤدي إلى بيئة عمل أكثر إنتاجية وتعاوناً، ومن المهم فهم كيفية اتخاذ القرارات. تلعب سمات الشخصية دوراً أكبر بكثير في صنع القرار مما قد تعتقد. ففي المقام الأول، تؤثر الطريقة التي تتفاعل بها مع العالم على عملية صنع القرار. هذا أيضاً يجعل عملية صنع القرار الخاصة بك فريدة من نوعها.

هناك العديد من الطرق لشرح كيفية تفاعلنا مع العالم، ولكن أسهل طريقة هي القول إننا نتفاعل من الرأس أو القلب أو الأمعاء. تحدد شخصيتك ما إذا كنت تعمل بشكل معقول أو عاطفي. بعض الناس غير حاسمين بطبيعتهم، ويجدون صعوبة بالغة في اتخاذ معظم القرارات، وغالباً ما أجد أنه عندما يتخذ هؤلاء الأشخاص قراراً، فإنهم مخلصون جداً لهذا القرار. أنا متأكد من أنك تعرف مثل هؤلاء الناس.

يتخذ آخرون القرارات بسرعة كبيرة، دون التفكير في جميع العواقب، فهؤلاء الناس أكثر اندفاعاً. هل أي مما سبق أكثر انتشاراً بشكل طبيعي في التعامل مع العالم؟ إذا كان الأمر كذلك، فعليك أن تكون على دراية بذلك عند اتخاذ القرار. حيث يتم اتخاذ القرارات المناسبة عندما تكون الرؤوس الثلاثة، أو التوازن بين القلب والأمعاء، أو الثلاثة متوازنة في النهاية، كما هو موضح في نهج صنع القرار الشامل. القرارات الصعبة تظل صعبة، حيث لا توجد طريقة للتغلب عليه ومع ذلك، يمكنك تسهيلها قليلاً من خلال اتباع نهج وفهم كيفية تأثير شخصيتنا على قراراتنا.

### التعريف

يمكن تعريف شخصيات صنع القرار بأنها المجموعة المميزة للسلوكيات التي يمتلكها الفرد عند اتخاذ الخيارات من خلال تحديد القرار وجمع المعلومات وتقييم الحلول البديلة.

### التفاصيل

#### فهم الأساليب الأربعة لاتخاذ القرار (لقرارات حياتك الكبيرة)

يمكن أن تكون قرارات الحياة الكبيرة عاطفية للغاية ومسببة للتوتر. في كثير من الأحيان، يبدو أن القرارات الكبيرة المتعلقة في المقام الأول بوظائفنا إما سنتخذ أو تكسر نجاحنا في المستقبل. هذا يؤدي إلى كميات كبيرة من الضغط. في حين أن بعض الأشخاص قد يؤدون أداءً جيداً تحت الضغط، فإن الضغط لا يساعد أي شخص على التنقل في عملية صنع القرار بشكل أفضل. سواء كنت تفكر في إجراء تغيير وظيفي أو بدء مشروع شغف جديد أو الانتقال فإن معرفة المزيد عما يحدث خلف الكواليس أثناء معالجة القرار سيساعدك على اكتساب المزيد من السيطرة والوضوح في أوقات عدم اليقين.

#### ما هي الأساليب الأربعة لصنع القرار؟

#### أنماط صنع القرار الأربعة هي:

تحليلي  
توجيهي  
مفاهيمي  
سلوكي

<p>توجيه أو اتخاذ قرار استبدادي</p>	<p>يقوم المديرون الذين يتبعون هذا الأسلوب بتقييم عدد قليل من البدائل ويفكرون في معلومات محدودة أثناء اتخاذ أي قرار. فهم لا يجدون أنه من المهم التشاور مع الآخرين أو التماس المعلومات بأي شكل من الأشكال واستخدام منطقهم وفكرهم أثناء اتخاذ القرارات.</p>
<p>اتخاذ القرارات التحليلية</p>	<p>يود المديرون الذين يستخدمون أسلوب صنع القرار التحليلي الحصول على مزيد من المعلومات والنظر في المزيد من البدائل قبل الوصول إلى نتيجة. وهي تلتمس المعلومات ذات الصلة من مصادرها وتتنظر في المعلومات الواقعية والمفصلة قبل اتخاذ أي قرار. وهؤلاء المديرون هم صانعو قرارات حذرون لأن لديهم القدرة على التكيف مع الحالات الفريدة أو التعامل معها.</p>
<p>اتخاذ القرار السلوكي</p>	<p>يؤمن القادة الذين يتبعون هذا النموذج بالإدارة التشاركية وينظرون في تحقيق المرؤوسين ويأخذون الاقتراحات منهم دائماً. يحاولون الحصول على مدخلات من المرؤوسين من خلال الاجتماعات والمناقشات، كما أنهم يحاولون تجنب/حل النزاعات لأن قبول الآخرين مهم بالنسبة لهم.</p>
<p>صنع القرار المفاهيمي</p>	<p>المديرون الذين يستخدمون أسلوب صنع القرار المفاهيمي يديهون في تفكيرهم ولديهم تحمل كبير للغموض. إنهم ينظرون إلى العديد من البدائل ويركزون على النتائج طويلة المدى.</p>