

ПРОЦЕСС И РЕЗУЛЬТАТ: ДУАЛИЗМ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Управленческие решения являются основными видами решений, которые принимаются на всех уровнях коммерческой деятельности. Данный вид решений предполагает создание выгоды в условиях ограниченности ресурсов и свободы выбора субъекта, принимающего решение, или их группы. Однако зачастую принятие упомянутого вида решений направлено лишь на получение определенного результата, не предполагающего специфического описания процесса, к нему приводящего. Цель работы — обозначить проблему дуализма принятия управленческих решений.

Дуализм управленческих решений наиболее явно представлен в исследованиях двух наук — экономической теории и психологии. В первом случае решение представляет собой результат труда или же зафиксированное изменение в проблемной ситуации так же, как и наилучший способ разрешения проблемы или наиболее предпочтительный способ достижения поставленной цели [1].

Ключевым фактором, определившим сложившуюся ситуацию, является понятие о максимальной рациональности субъекта, принимающего решение. Рациональность такого субъекта распространяется на все сферы его жизни. Кроме того, такой субъект действует механистически, устранив зависимость от физиологии и онтогенеза, получая доступ к совершенному решению [2].

Такое представление впоследствии было подвергнуто критике Гербертом Саймоном. В автобиографии «Модели моей жизни» мыслитель ввел понятие ограниченной рациональности (*bounded rationality*), в которой субъект выбирает «не лучшие, а только удовлетворительные решения».

Таким образом, экономическая теория не может не рассматривать принятие решения с точки зрения получения результата. Ограниченность такого результата может быть аргументирована следующими предпосылками:

1. Не существует абсолютного стороннего наблюдателя, способного подтвердить или опровергнуть рациональность принимаемого решения.
2. Принимаемые субъектом решения являются в высшей степени рациональными.
3. Если предпосылка 1 верна, то предпосылка 2 является ложной.

Выводы, полученные из вышеизложенной аргументации, отсылают исследователей в сфере принятия решений к психологии, где рассмотрение принятия решения происходит именно в разрезе происходящих процессов: обработки данных и свойств памяти в когнитивной психологии; творческом осмыслении задач и порождении альтернатив в психосемиотике; волевом акте, который актуализируется в формировании новых целей, оценок, мотивов.

Исходя из описанных выше представлений экономики и психологии, влияющих на выбор, определим упомянутый ранее дуализм управленческих решений. Во-первых, управленческое решение — это определенный результат, ориентированный на получение прибыли, во-вторых — это сложный процесс, обусловленный множеством психофизиологических факторов.

Предложенное определение обуславливает необходимость гармонизации подходов к проблеме принятия решений. Направленность лишь на результат часто упускает личностные характеристики, которые могли бы быть «пересобраны» иначе, а направленность лишь на изучение процесса может не обеспечить стабильной прибыли. В свою очередь, совокупный подход поможет обеспечить как стабильность, так и вариативность управленческих решений.

Источники

1. *Игнатов, В. Г.* Теория управления : курс лекций / В. Г. Игнатов, Л. Н. Албастова. — Ростов н/Д. : МарТ ИКЦ, 2006. — 592 с.
2. *Simon, H. A.* Rationality as Process and as Product of Thought / H.A. Simon // *The American Economic Review*. — 1978. — Vol. 68, № 2. — P. 1–16.