



РАЗРАБОТКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

ЛЕКЦИЯ 8:

МЕТОДЫ ГРУППОВОГО ВЫБОРА

Афиногенов Д.В.

ПЛАН

- Оценки предпочтительности и институты согласия
- Модели и правила голосования
- Переговоры как способ преодоления конфликтных ситуаций

The left side of the slide features a series of vertical stripes in various shades of gray and blue. Overlaid on these stripes are several circles of different sizes in a teal-blue color. One large circle is positioned near the top, with several smaller circles of varying sizes arranged below it, some overlapping the stripes.

ОЦЕНКИ ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНОСТИ И ИНСТИТУТЫ СОГЛАСИЯ

3

ОСОБЕННОСТИ ГРУППОВОГО ВЫБОРА

- На этапе индивидуального оценивания используются методы экспертных оценок
- На этапе выявления общего мнения необходимы выявление и оценка систем личных предпочтений
- Личные предпочтения объединяются в единое групповое предпочтение
- Процесс часто связан с конфликтами
- Заканчивается принятием группового решения

ОСНОВНАЯ ПРОБЛЕМА ГРУППОВОГО ВЫБОРА

Определение сравнительной силы
индивидуальных предпочтений
двух людей.

Без этого все правила согласования
индивидуальных предпочтений
могут приводить к
противоречивым решениям

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ОЦЕНКИ СУБЪЕКТИВНЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ

- Бальное оценивание
- Ранговое оценивание
- Попарное сравнение
- Теория игр (в конфликтной ситуации)

A decorative vertical bar on the left side of the slide, composed of several thin, parallel lines in shades of gray and blue. To the right of this bar, there are several overlapping circles of different sizes in a teal color. One of the circles contains the number 7.

ПРИНЦИПЫ СОГЛАСОВАНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ И ГРУППОВЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ

7

ТРЕБОВАНИЯ СОГЛАСОВАНИЯ ПРЕДПОЧТЕНИЙ

- Условие независимости
- Принцип Парето
- Условие ненавязанности
- Положительная связь группового отношения с индивидуальным

УСЛОВИЕ НЕЗАВИСИМОСТИ

- Групповое решение о взаимной предпочтительности двух и более вариантов не зависит от того, как эти варианты соотносятся с другими вариантами, не включенными в данный список.

ПРИНЦИП ПАРЕТО

- Если все субъекты предпочитают вариант А варианту Б, то и в групповом отношении вариант А должен быть предпочтительнее, чем Б.
- Если члены группы безразличны в выборе между А и Б, то таким же должно быть и групповое предпочтение.

УСЛОВИЕ НЕНАВЯЗАННОСТИ ГРУППОВОГО РЕШЕНИЯ

Групповое решение о предпочтительности должно приниматься не априорно, а лишь на основе рассмотрения индивидуальных отношений.

ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ СВЯЗЬ ГРУППОВОГО ОТНОШЕНИЯ С ИНДИВИДУАЛЬНЫМ

- Групповое отношение не должно меняться, если любой участник группы изменит свое отношение в пользу группового отношения

The left side of the slide features a series of vertical stripes in various shades of gray and blue. Overlaid on these stripes are several circles of different sizes in a teal color. One large circle is positioned near the top left, with several smaller circles of varying sizes arranged below and to its right.

МОДЕЛИ И ПРАВИЛА ГОЛОСОВАНИЯ

13

ПРАВИЛО БОЛЬШИНСТВА

«МАЖОРИТАРНОЕ ОТНОШЕНИЕ»

□ Требования

- Групповое отношение (X) соответствует (A, B) тогда и только тогда, когда $n(A, B) \geq n/2$
- Групповое отношение $(X+)$ соответствует (A, B) тогда и только тогда, когда $n(A, B) > n(B, A)$

Основная проблема – как учесть мнение меньшинства.

НЕТРАНЗИТИВНОСТЬ МАЖОРИТАРНОГО ОТНОШЕНИЯ

Индивидуальные предпочтения

$X1 (A > B > C); X2 (B > C > A); X3 (C > A > B)$

Групповое предпочтение

$A > B; B > C; C > A$

Результат последовательного
рассмотрения зависит от
последовательности рассмотрения пар
альтернатив

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРАВИЛА БОЛЬШИНСТВА

В том случае, если участники группового решения знают индивидуальные предпочтения друг друга, то они могут объединяться в коалиции для принятия решения, более соответствующего их предпочтениям

КОЛЛЕКТИВНЫЙ ВЫБОР, ОСНОВАННЫЙ НА ПРИНЦИПЕ «ВЕТО»

Особенности

- Позволяет учитывать мнение меньшинства
- Голосование осуществляется не «за», а «против»

Виды вето-голосования

- Позиционное вето-голосование
- Тайное вето-голосование

ПОЗИЦИОННОЕ ВЕТО-ГОЛОСОВАНИЕ

- Голосование происходит в несколько туров
- Каждая группа (коалиция) имеет определенное количество вето-карточек (В), с помощью каждой из которых можно отвергнуть альтернативу
- Каждая альтернатива имеет определенное количество карточек вето-сопротивления (С), которые показывают, сколько раз альтернатива должна быть забаллотирована, чтобы быть исключенной из рассмотрения
- $C - B = 1$
- Каждая группа в каждом туре ставит одну вето-карточку против одной альтернативы
- Запрещается ставить вето-карточку против альтернативы, которая уже забаллотирована в данном туре

ТАЙНОЕ ВЕТО-ГОЛОСОВАНИЕ

- Участники голосования используют право выбора в тайне друг от друга
- Альтернативы могут быть перебаллотированы и незабаллотированы
- Если альтернатив осталось несколько, то необходимы дополнительные процедуры

A series of vertical stripes in various shades of gray and blue run down the left side of the slide. Overlaid on these stripes are several circles of different sizes in a teal color. One large circle is positioned near the top, with several smaller circles of varying sizes arranged below it, some overlapping the stripes.

ПЕРЕГОВОРЫ, КАК СПОСОБ ПРЕОДОЛЕНИЯ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ

СМЫСЛ ПЕРЕГОВОРОВ

- Разрешение конфликтных ситуаций
- Поиск компромисса
- Консенсус
- Отсутствие полной информации о предпочтениях участников
- Отсутствие полной информации о множестве компромиссных решений
- Возможность манипуляции и информационных ходов

Искусство переговоров – поиск компромиссного варианта вместо несовместимых позиций

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

- Исход
- Реальные предложения
- Исход по доминированию

Исход

Вариант решения с определенными для каждой из сторон результатами.

Множество переговорных исходов включает в себя все достижимые из существующей позиции исходы, которые лучше, чем гарантированный исход.

Исход по доминированию

Решением по доминированию называется решение с гарантированным выигрышем для каждой из сторон

РЕАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Реальное предложение — это исход лучший, чем исход по доминированию.

ВИДЫ ПЕРЕГОВОРОВ

- Переговоры в начальной позиции
- Пробные переговоры
- Переговоры в произвольной позиции
- Переговоры о стратегии
- Переговоры о коалиции

ПЕРЕГОВОРЫ В НАЧАЛЬНОЙ ПОЗИЦИИ