

Racionálně ekonomický model rozhodování

- je takový model rozhodování, u kterého nám jde o maximalizaci zisku
 - racionálně ekonomický subjekt se snaží systematicky vyhledávat nejlepší řešení problémů
- racionálně ekonomický přístup spočívá v tom, že se předpokládá komplexní znalost všech variant řešení, jejich dokonalé ohodnocení a volba optimální varianty
- tento model rozhodování je tzv. normativní => doporučuje, jak by se měli lidé ideálně chovat tak, aby dělali co možná nejlepší rozhodnutí

Administrativní model rozhodování

- u tohoto modelu rozhodování pracujeme s omezenými informacemi
 - nehledá optimální variantu, ale volí první variantu, která je „dobrá“
- jednání v souladu s administrativním modelem představuje běžný přístup k rozhodování v organizacích
- tento model rozhodování se uplatňuje zejména, pokud nás tlačí čas a máme pouze omezené zdroje informací
- v tomto případě se uplatňuje princip satisfakce, volí se omezený soubor kritérií, stanovují se jejich hodnoty (max. – min.), které by měla varianta zvolená k realizaci splňovat a volí se pak první nalezená varianta, která splňuje tyto podmínky

Obecné zásady úspěšné komunikace

- chceme-li s někým komunikovat, musíme přijít s tématem, který ho zajímá
- pokud chceme, aby byla komunikace úspěšná, musí být oboustranná a symetrická = musí se střídat to kdy nasloucháme, s tím, kdy něco sdělujeme
 - sdělování – učíme se to od narození
 - naslouchání – je umění nejen poslouchat, ale i vnímat to, co nám druhá osoba vykládá
- naslouchání se dělí na:
 - naslouchání ušima
 - naslouchání očima
 - naslouchání srdcem