

#因为提议不同的方案下属在会议上吵得不可开交，怎么选#

背景：

刘量体是渠道部的代理总监，渠道团队底子不错，是清一色的干将，没有兵痞子，老油条，也没有太极八卦掌打得一套套的。然而，有能力的干将，也很有自己的想法。

就在一次渠道会上，两位渠道专员吵起来了。

A：“我认为必须先把对渠道的培训做起来，把渠道的服务能力培养好，才能实现更好的铺货。”

B：“等你一点一点培训，黄花菜都凉了。市场是在打仗，哪有功夫慢慢吞吞的练肌肉？先会三招，赶紧上阵才是正理。”

A：“你目光短浅只顾眼前！”

B：“你纸上谈兵不切实际！”

如果你是刘量体，你会如何决断？

- A.都有道理，都可以试
- B.支持专员 A 的观点
- C.支持专员 B 的观点
- D.都不对，都不是好的选择

今天的题目，虽然假设了渠道部的背景，但我们不会围绕“渠道部”该怎么做去探讨。群内的朋友来自各行各业，如何去决策一个渠道问题，并不是我们关注的重点。

今天我们解读的方向是【如何用价值观帮助做决策】。在不同领域和专业，我们都希望能做出正确的决策，但实际上没有人能保证当下这次选择就一定正确。我们只能不断尝试，通过结果帮助判断。那么有没有什么抓手，帮助我们理清决策思路呢？

我们先来看一下题目中的例子：

1. 大家可以尝试分析一下，A、B 提议的方案，在价值观层面有何不同。
- 2-1. 专员 A 的价值观是渠道利益优先，成人达己，把渠道服务好，渠道自然会多卖货。
- 2-2. 专员 B 的价值观是公司利益优先，先把自己业绩做上去再说。至于渠道，忙业绩呢，哪有功夫管。
3. 此时，选择 A 还是选择 B，就可以转化为“渠道利益优先”即“用户优先”VS.“公司利益优先”，两种价值观的选择。
- 4.所以，如果在价值观层面是这样的情况，你会做何选择呢？

那么，价值观和我们的决策有什么关系呢？

一个民族的文化在几千年里流传下来一些可帮助判定的规则，一些公司也在这样那样的尝试中，发现有些事可以做，有些事不可以做。

可以做的事不一定绝对正确但获得好结果的概率高。不可以做的事也不代表是错的，但遭遇坏结果的概率大。

所谓选择，无非是做结果概率的权衡罢了。而高胜算的选择方式，则被归结为了常识和“正确的价值观”。

正是因为价值观是历史经验积累的高胜算选择方式，因此价值观其实是一个决策的利器。可以为我们所用。

