

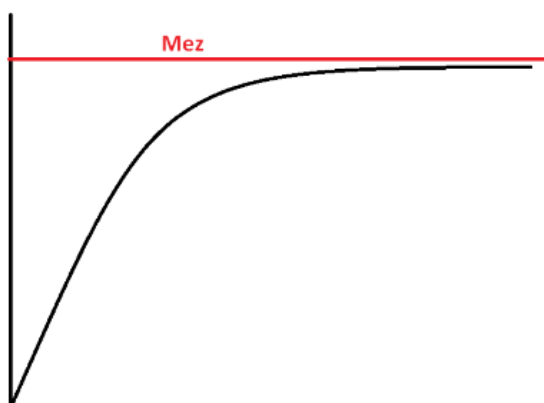
30. Archetypy – uveďte příklad a příklad využití minimálně 5 archetypů. Na grafech a příkladech vysvětlete vynaložené „úsilí“ v závislosti na čase u jednotlivých archetypů.

HARDWARE A APLIKAČNÍ SOFTWARE

- Právzory chování dynamických systémů.
- Pomáhají identifikovat vztahy v celku.
- **Slouží k:**
 - Diagnostice toho, co se stalo.
 - Plánování a rozhodnutí o budoucím stavu.
- Některé archetypy jsou postaveny na jednodušším principu dědičnosti.

Meze růstu

- Velmi úspěšné v původních fázích, s blížícím se limitem zdrojů ztrácí svoji účinnost.
- Žádný růst nemůže trvat věčně s neomezenou posilující dynamikou.
- Např. výkon počítače, kulturistika



Přesun břemene

- Realizováno symptomatické řešení oproti fundamentálnímu (základnímu).
- Přináší okamžité uspokojení bez vyřešení problému.
 - Symptomatické = zaměřen na příznaky, nikoliv na příčiny
 - Fundamentální = základní, zásadní, podstatný
- Nebezpečí: vyřešení symptomů maskujících problém

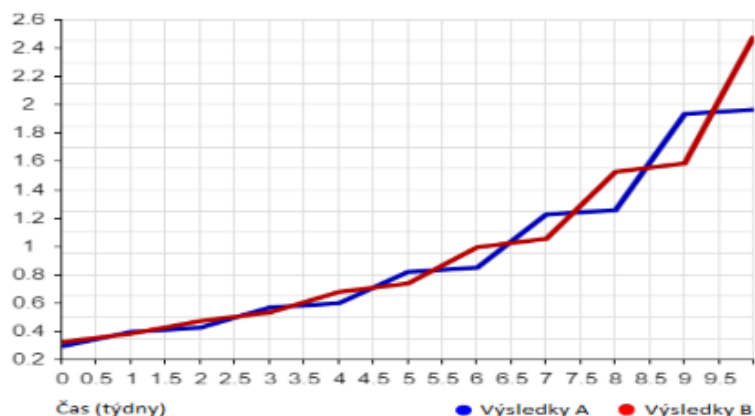
Eroze cílů

- Je-li k dispozici omezené množství zdrojů (schopností), dojde ke snížení cílů na snáze proveditelnou úroveň.
- Jedná se o symptomatické řešení.
- Veškeré prostředky jsou určeny k udržení status quo (jak).
- Dochází ke stagnaci.
 - Stagnace = zastavení vývoje

Eskalace

- I konkurenti neustále zvyšují svou aktivitu.

- Při důkladné analýze lze efektivněji využít stávající zdroje.
- Při delší eskalaci má systém tendenci kolabovat.



Úspěch úspěšným

- Je-li k dispozici více zdrojů, je pravděpodobnější větší úspěch.
 - „Rozevírání nůžek“
- Výsledek ovlivněn důvěrou
 - „Přání otce myšlenky.“
- Např. volební průzkum, hranice 5%

Tragédie společného

- Společné zdroje pro různé cíle (projekty) bez ohledu na ostatní.
- Sdílení zdrojů nevede ke sdílené péči a odpovědnosti.
- Např. služební automobil

Nápravy, které selžou

- Symptomatické řešení a jeho nezamýšlené následky/výsledky.
- Např.:
 - Rozhodnutí propouštět pro větší zisk.
 - Používání neoriginálních náhradních dílů.

Náhodní protivníci

- Založený na archetypu eskalace.
- Náhodní konkurenti začínají svůj vztah jako spolupracovníci.
- Strategie WIN-WIN (vyhrát - vyhrát) se mění v konkurenci.
- Např. sdružení prodejců ICT.

