德尔菲法的特点

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：https://www.xiaorob.com/fanwen/cankao/17745.html

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

德尔菲法的特点

试题：

德尔菲法的三个特点是_____、_____和_____。

答案：反馈性、匿名性、统计性

解析：

一、德尔菲法的基本特点

(一)反馈性

该方法需要经过3～4轮的信息反馈，在每次反馈中使调查组和专家组都能够进行深入研究，使得最终结果基本能够反映专家的基本想法和对信息的认识，所以结果较为客观、可信。小组成员的交流是透过回答组织者的问题来实现的，一般要经过若干轮反馈才能完成预测。

(二)匿名性

因为采用这种方法时所有专家组成员不直接见面，只是透过函件交流，这样就能够消除权威的影响。这是该方法的主要特征。匿名是德尔菲法的极其重要的特点，从事预测的专家彼此互不明白其他有哪些人参加预测，他们是在完全匿名的状况下交流思想的。之后改善的德尔菲法允许专家开会进行专题讨论。

(三)统计性

最典型的小组预测结果是反映多数人的观点，少数派的观点至多概括地提及一下，但是这并没有表示出小组的不同意见的状况。而统计回答却不是这样，它报告1个中位数和2个四分点，其中一半落在2个四分点之内，一半落在2个四分点之外。这样，每种观点都包括在这样的统计中，避免了专家会议法只反映多数人观点的缺点。

二、德尔菲法的基本特征

1、吸收专家参与预测，充分利用专家的经验和学识;

2、采用匿名或背靠背的方式，能使每一位专家独立自由地作出自己的决定;

3、预测过程几轮反馈，使专家的意见逐渐趋同。

德尔菲法的这些特点使它成为一种最为有效的决定预测法。

综上所述正是由于德尔菲法具有以上这些特点和特征，使它在诸多决定预测或决策手段中脱颖而出。这种方法的优点主要是简便易行，具有必须科学性和实用性，能够避免会议讨论时产生的害怕权威随声附和，或固执己见，或因顾虑情面不愿与他人意见冲突等弊病;同时也能够使大家发表的意见较快收集，参加者也易理解结论，具有必须程度综合意见的客观性。

【相关试题】

德尔菲法的特点包括（）

A.匿名性

B.反馈性

C.代表性

D.时间短

E.专家咨询费用低

正确答案：A、B

【相关阅读】

德尔菲法是在20世纪40年代由O．赫尔姆和N．达尔克首创，经过T．J．戈尔登和兰德公司进一步发展而成的。德尔菲这一名称起源于古希腊有关太阳神阿波罗的神话。传说中阿波罗具有预见未来的潜力。因此，这种预测方法被命名为德尔菲法。1946年，兰德公司首次用这种方法用来进行预测，之后该方法被迅速广泛采用。

德尔菲法也称专家调查法，是一种采用通讯方式分别将所需解决的问题单独发送到各个专家手中，征询意见，然后回收汇总全部专家的意见，并整理出综合意见。随后将该综合意见和预测问题再分别反馈给专家，再次征询意见，各专家依据综合意见修改自己原有的意见，然后再汇总。这样多次反复，逐步取得比较一致的预测结果的决策方法。

德尔菲法依据系统的程序，采用匿名发表意见的方式，即专家之间不得互相讨论，不发生横向联系，只能与调查人员发生关系，透过多轮次调查专家对问卷所提问题的看法，经过反复征询、归纳、修改，最后汇总成专家基本一致的看法，作为预测的结果。这种方法具有广泛的代表性，较为可靠。

起源

德尔菲法是在20世纪40年代由赫尔默(Helmer)和戈登(Gordon)首创，1946年，美国兰德公司为避免群众讨论存在的屈从于权威或盲目服从多数的缺陷，首次用这种方法用来进行定性预测，之后该方法被迅速广泛采用。20世纪中期，当美国政府执意发动朝鲜战争的时候，兰德公司又提交了一份预测报告，预告这场战争必败。政府完全没有采纳，结果一败涂地。从此以后，德尔菲法得到广泛认可。

德尔菲是古希腊地名。相传太阳神阿波罗(Apollo)在德尔菲杀死了一条巨蟒，成了德尔菲主人。在德尔菲有座阿波罗神殿，是一个预卜未来的神谕之地，于是人们就借用此名，作为这种方法的名字。

演变

德尔菲法最初产生于科技领域，之后逐渐被应用于任何领域的预测，如军事预测、人口预测、医疗保健预测、经营和需求预测、教育预测等。此外，还用来进行评价、决策、管理沟通和规划工作。

德尔菲法的特征

资源利用的充分性。由于吸收不同的专家与预测，充分利用了专家的经验和学识；

最终结论的可靠性。由于采用匿名或背靠背的方式，能使每一位专家独立地做出自己的决定，不会受到其他繁杂因素的影响；

最终结论的统一性。预测过程务必经过几轮的反馈，使专家的意见逐渐趋同。

正是由于德尔菲法具有以上这些特点，使它在诸多决定预测或决策手段中脱颖而出。这种方法的优点主要是简便易行，具有必须科学性和实用性，能够避免会议讨论时产生的害怕权威随声附和，或固执己见，或因顾虑情面不愿与他人意见冲突等弊病；同时也能够使大家发表的意见较快收敛，参加者也易理解结论，具有必须程度综合意见的'客观性。

德尔菲法的典型特征

（1）吸收专家参与预测，充分利用专家的经验和学识；

（2）采用匿名或背靠背的方式，能使每一位专家独立自由地作出自己的决定；

（3）预测过程几轮反馈，使专家的意见逐渐趋同。

德尔菲法的这些特点使它成为一种最为有效的决定预测法。

德尔菲法的具体实施步骤

组成专家小组。按照课题所需要的知识范围，确定专家。专家人数的多少，可根据预测课题的大小和涉及面的宽窄而定，一般不超过20人。

向所有专家提出所要预测的问题及有关要求，并附上有关这个问题的所有背景材料，同时请专家提出还需要什么材料。然后，由专家做书面答复

各个专家根据他们所收到的材料，提出自己的预测意见，并说明自己是怎样利用这些材料并提出预测值的。

将各位专家第一次决定意见汇总，列成图表，进行比较，再分发给各位专家，让专家比较自己同他人的不同意见，修改自己的意见和决定。也能够把各位专家的意见加以整理，或请身份更高的其他专家加以评论，然后把这些意见再分送给各位专家，以便他们参考后修改自己的意见。

将所有专家的修改意见收集起来，汇总，再次分发给各位专家，以便做第二次修改。逐轮收集意见并为专家反馈信息是德尔菲法的主要环节。收集意见和信息反馈一般要经过三、四轮。在向专家进行反馈的时候，只给出各种意见，但并不说明发表各种意见的专家的具体姓名。这一过程重复进行，直到每一个专家不再改变自己的意见为止。

对专家的意见进行综合处理。

德尔菲法实施注意事项

①由于专家组成成员之间存在身份和地位上的差别以及其他社会原因，有可能使其中一些人因不愿批评或否定其他人的观点而放弃自己的合理主张。要防止这类问题的出现，务必避免专家们应对面的群众讨论，而是由专家单独提出意见。

②对专家的挑选应基于其对企业内外部状况的了解程度。专家能够是第一线的管理人员，也能够是企业高层管理人员和外请专家。例如，在估计未来企业对劳动力需求时，企业能够挑选人事、计划、市场、生产及销售部门的经理作为专家。

其他注意事项：

（1）为专家带给充分的信息，使其有足够的根据做出决定。例如，为专家带给所收集的有关企业人员安排及经营趋势的历史资料和统计分析结果等等。

（2）所提问的问题应是专家能够回答的问题。

（3）允许专家粗略的估计数字，不要求精确。但能够要求专家说明预计数字的准确程度。

（4）尽可能将过程简化，不问与预测无关的问题。

（5）保证所有专家能够从同一角度去理解员工分类和其他有关定义。

（6）向专家讲明预测对企业和下属单位的好处，以争取他们对德尔菲法的支持。

德尔菲法的优缺点

德尔菲法同常见的召集专家开会、透过群众讨论、得出一致预测意见的专家会议法既有联系又有区别。德尔菲法能发挥专家会议法的优点，即

能充分发挥各位专家的作用，集思广益，准确性高。

能把各位专家意见的分歧点表达出来，取各家之长，避各家之短。

同时，德尔菲法又能避免专家会议法的缺点：

权威人士的意见影响他人的意见；

有些专家碍于情面，不愿意发表与其他人不同的意见；

出于自尊心而不愿意修改自己原先不全面的意见。

德尔菲法的主要缺点是过程比较复杂，花费时间较长。

德尔菲法的应用

如某书刊经销商采用德尔菲法对某一专著销售量进行预测。该经销商首先选取若干书店经理、书评家、读者、编审、销售代表和海外公司经理组成专家小组。将该专著和一些相应的背景材料发给各位专家，要求大家给出该专著最低销售量、最可能销售量和最高销售量三个数字，同时说明自己作出决定的主要理由。将专家们的意见收集起来，归纳整理后回到给各位专家，然后要求专家们参考他人的意见对自己的预测重新思考。专家们完成第一次预测并得到第一次预测的汇总结果以后，除书店经理B外，其他专家在第二次预测中都做了不同程度的修正。重复进行，在第三次预测中，大多数专家又一次修改了自己的看法。第四次预测时，所有专家都不再修改自己的意见。因此，专家意见收集过程在第四次以后停止。最终预测结果为最低销售量26万册，最高销售量60万册，最可能销售量46万册。

德尔菲法作为一种主观、定性的方法，不仅仅能够用于预测领域，而且能够广泛应用于各种评价指标体系的建立和具体指标的确定过程。

例如，我们在思考一项投资项目时，需要对该项目的市场吸引力作出评价。我们能够列出同市场吸引力有关的若干因素，包括整体市场规模、年市场增长率、历史毛利率、竞争强度、对技术要求、对能源的要求、对环境的影响等。市场吸引力的这一综合指标就等于上述因素加权求和。每一个因素在构成市场吸引力时的重要性即权重和该因素的得分，需要由管理人员的主观决定来确定。这时，我们同样能够采用德尔菲法。

更多 参考资料 请访问 https://www.xiaorob.com/fanwen/cankao/

文章生成PDF付费下载功能，由ECMS帝国之家开发