

PIGUŁKA WIEDZY

#162 Nie ma innej opcji?



WIEDZA W PIGUŁCE



Wdrażamy ten
nowy system
czy nie?

Co
wybierasz?

Trochę mnie
stawiasz pod
ścianą.



1

No cóż, nie ma
innej opcji

Hmm, wiesz że to
nastolatkomie
podejmują w ten
sposób decyzje?



2



Większość decyzji, jakie
podejmują nastolatkomie
to decyzje "albo-albo"

Iść na imprezę, albo
zostać w domu

Odezwać się do
dziewczyny, albo nie.

Nazywamy to błędem
wąskiego kadrowania



3

Błąd wąskiego
kadrowania?



Tak.

To wtedy, gdy
w procesie
decyzyjnym bierzesz
pod uwagę tylko
jedną opcję

Tak jak teraz:
Albo robimy,
albo nie.



4

No ale jakie są
jeszcze inne opcje?



Ha! Nareszcie
dobre pytanie!



5

Błąd wąskiego kadrowania



dobry trener

65% decyzji jakie podejmują nastolatkomie to decyzje typu:

-> **postanowienie**

Przestanę jeść słodycze

Będę się codziennie gimnastykować



lub

-> **wybór "tak, czy nie"**

Iść na całonocną imprezę

Czy nie iść?



Wybór "**tak czy nie**" to przykład popełniania **błędu wąskiego kadrowania** - ograniczanie się do jednej opcji.

Problem polega na tym, że także w biznesie decyzje często podejmowane są w tym samym stylu.

Brakuje dostrzegania szerszej perspektywy...

Nazywam się Paul Nutt
Byłem profesorem na wydziale
zarządzania Uniwersytetu
Stanowego w Ohio.
Przez 30 lat zajmowałem się
analizą porocsov decyzyjnych.

Przeanalizowałem 168 procesów
decyzyjnych w firmach.



Mój proces zbierania danych
wyglądał tak:



*1. Przeprowadzałem wywiad z decydentem
(zwykle dyrektorem)*



*2. Konfrontowałem ocenę sytuacji z dwoma
menedżerami wyższego szczebla, którzy
osobiście byli świadkami procesu
podejmowania decyzji*



*3. Oceniałem decyzję, na podstawie faktów
- czy rozwiązanie zapewniło sukces?
Czy ten sukces był trwały?*

Wniosek?

Tylko 29 procent z badanych zespołów wzięło pod uwagę więcej niż jedną opcję.



Obliczyłem, że w dłuższej perspektywie czasowej w przypadku decyzji typu „tak czy nie” dokonywano błędnego wyboru w 52% przypadków, natomiast w przypadku decyzji z dwiema lub więcej opcjami tylko w 32%

To badania z 1993 roku. Dobrze bytoby, gdyby od tego czasu coś się zmieniło. Ale...

Pamiętasz jaki procent nastolatków, podejmując decyzję, brał pod uwagę więcej niż jedną opcję?

Dlaczego decyzje typu „tak czy nie” częściej okazują się błędne?

Gdy menedżer ma wybór między dwiema możliwościami, koncentruje się przede wszystkim na pytaniach:

W jaki sposób mogę sprawić, aby to zadziałało?

Jak zdobyć poparcie innych osób?



W ten sposób pomija pytania:

Czy jest jakiś lepszy sposób?

Co jeszcze moglibyśmy zrobić?

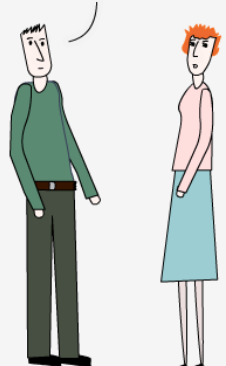


1

Dzięki za ten wykład

To teraz proszę o praktyczne przełożenie

Pytateś czy wdrażać nowy system, czy nie

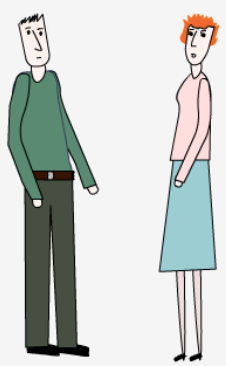


2

No tak. Bo inni już wdrożyli

A czy musimy mieć taki sam system jak inni?

Przecież robimy inne działania!



3

Musimy wdrożyć cały system, czy potrzebujemy tylko jakiejś części?

Co powinniśmy wdrożyć tak samo, a co zmodyfikować?

Jaką część powinniśmy wdrożyć od razu, a co później?

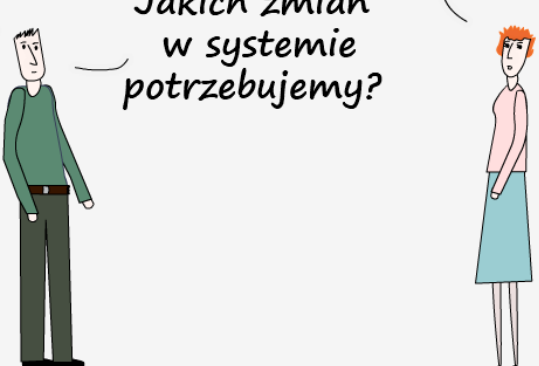


4

Hmm, czyli powinniśmy zadać sobie pytanie...

Gdy będziesz zbierał te dane, to poznasz wiele punktów widzenia

Jakich zmian w systemie potrzebujemy?

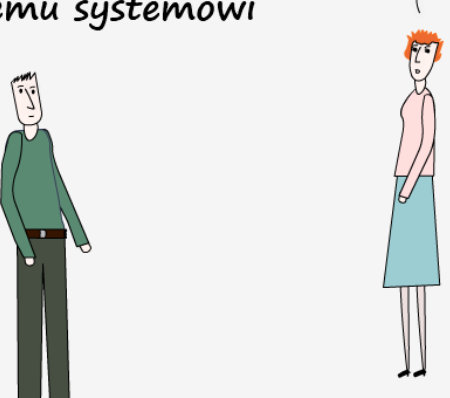


5

I może się okazać, że potem nie będę musiał walczyć z oporem przeciwko nowemu systemowi

Dokładnie

No chyba, że tylko zbierzesz dane, a potem i tak zrobisz po swojemu... Ale to już inna historia...



Chcesz powiedzieć, że
pigutka Ci się
podobała?

Masz pytanie?

Napisz:
kontakt@dobrytrener.pl

A może chcesz
powiedzieć, że
pigutka Ci się bardzo
podobała?



Łap pigułkę...

