

Kunsten at lave lemonade - når der beslattes

Yvonne Duval Thomsen,
erhvervspsykolog og executive coach

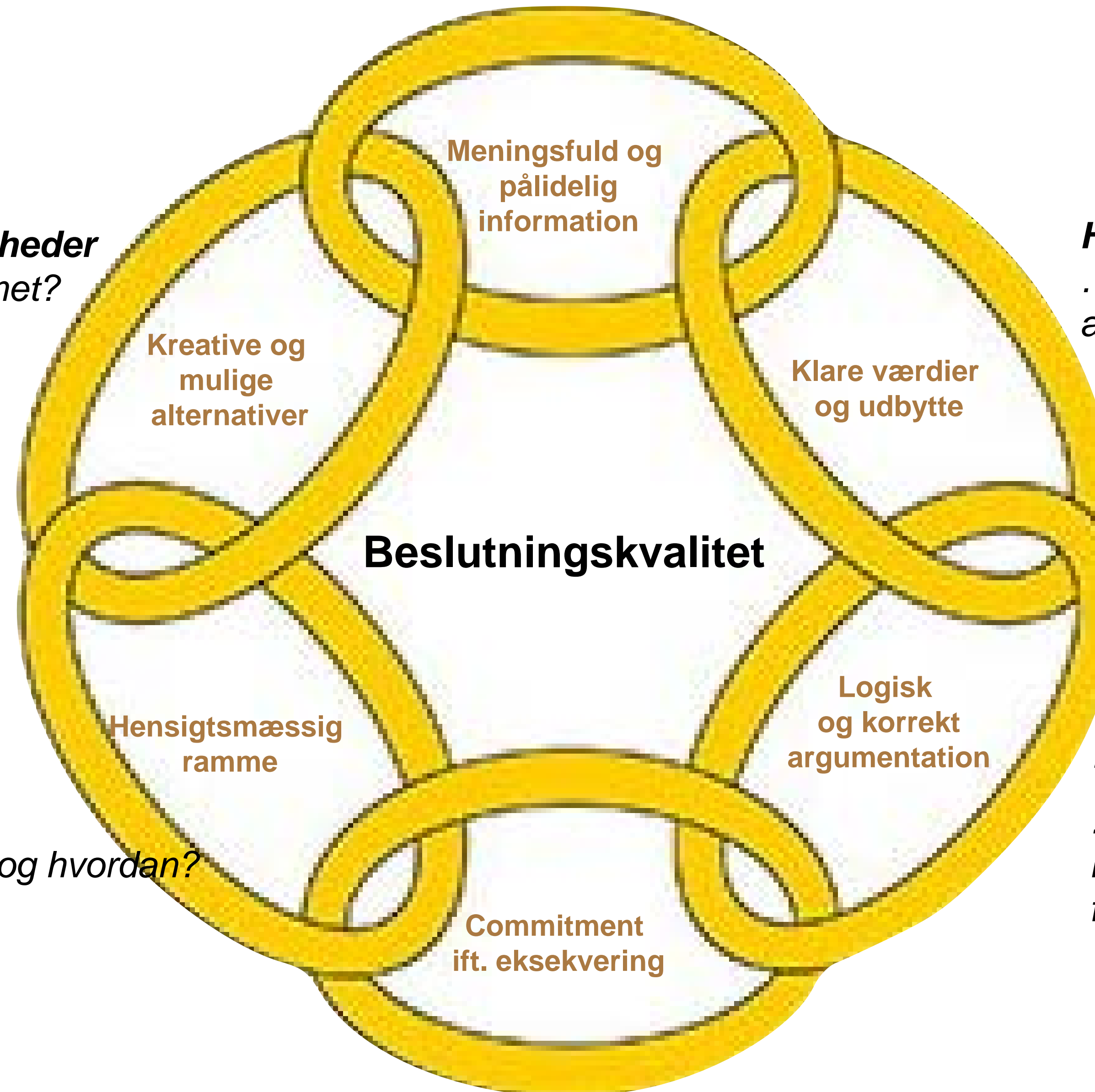


Har vi den information, vi behøver

...og forstår vi de kritiske faktorer, som driver både værdiskabelsen og risici?

Hvad er vores muligheder
...og løser de problemet?

Hvad vil vi opnå?
*...og hvilke kriterier vurderer vi
alternativerne ud fra?*



Hvad er det, vi beslutter
...med hvem, hvornår, hvorfor og hvordan?

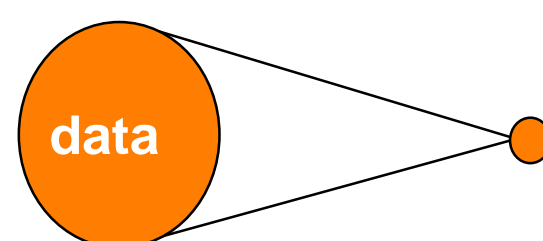
Tænker vi klart omkring dette
*...ift. fordele og ulemper, og er
rationalet bag alternativerne til at
forstå?*

Vil vi virkelig handle

...og hvad vil det kræve at få opbakning?

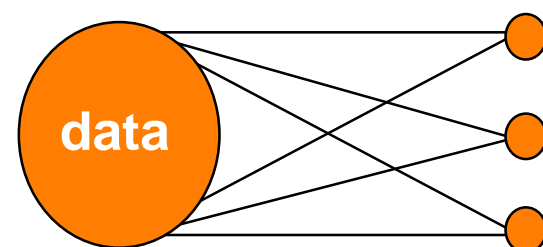
Beslutningsvaner - fokus og adfærd i beslutninger

Unifokus

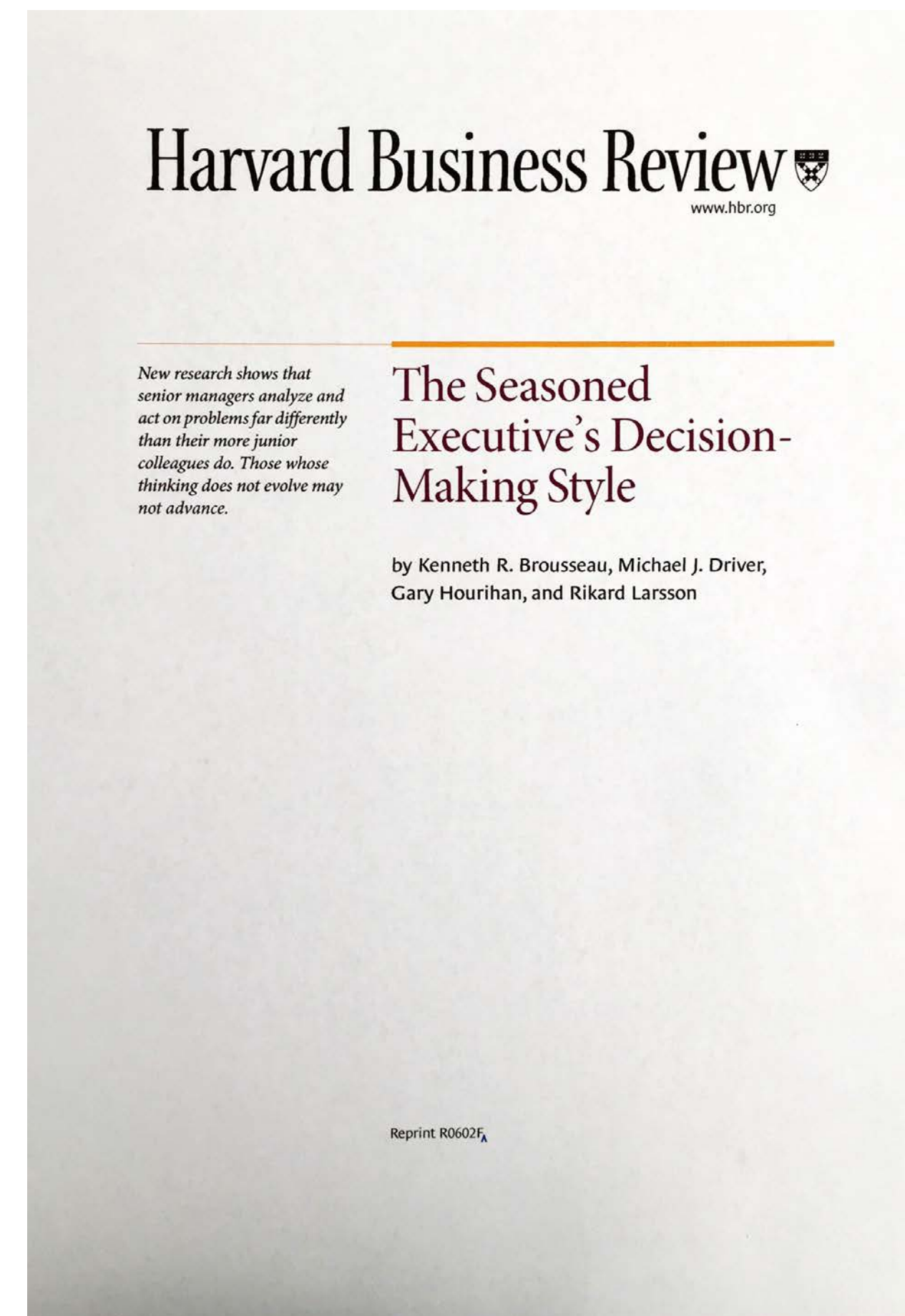


Klar og tydelig
Har set løsningen
Barsk
Styrer omgivelserne
Vedholdende og fokuseret

Multifokus



Åben overfor input
Tilpasser sig omgivelserne
Går på opdagelse i beslutningen
Tolerant overfor forskellige synsvinkler





Donovan, Güss & Naslund, 2015

The Power Paradox

Entusiasme

..taler, rækker ud efter andre og viser interesse

Venlighed

...samarbejder, udtrykker taknemmelighed, deler og giver

Fokus

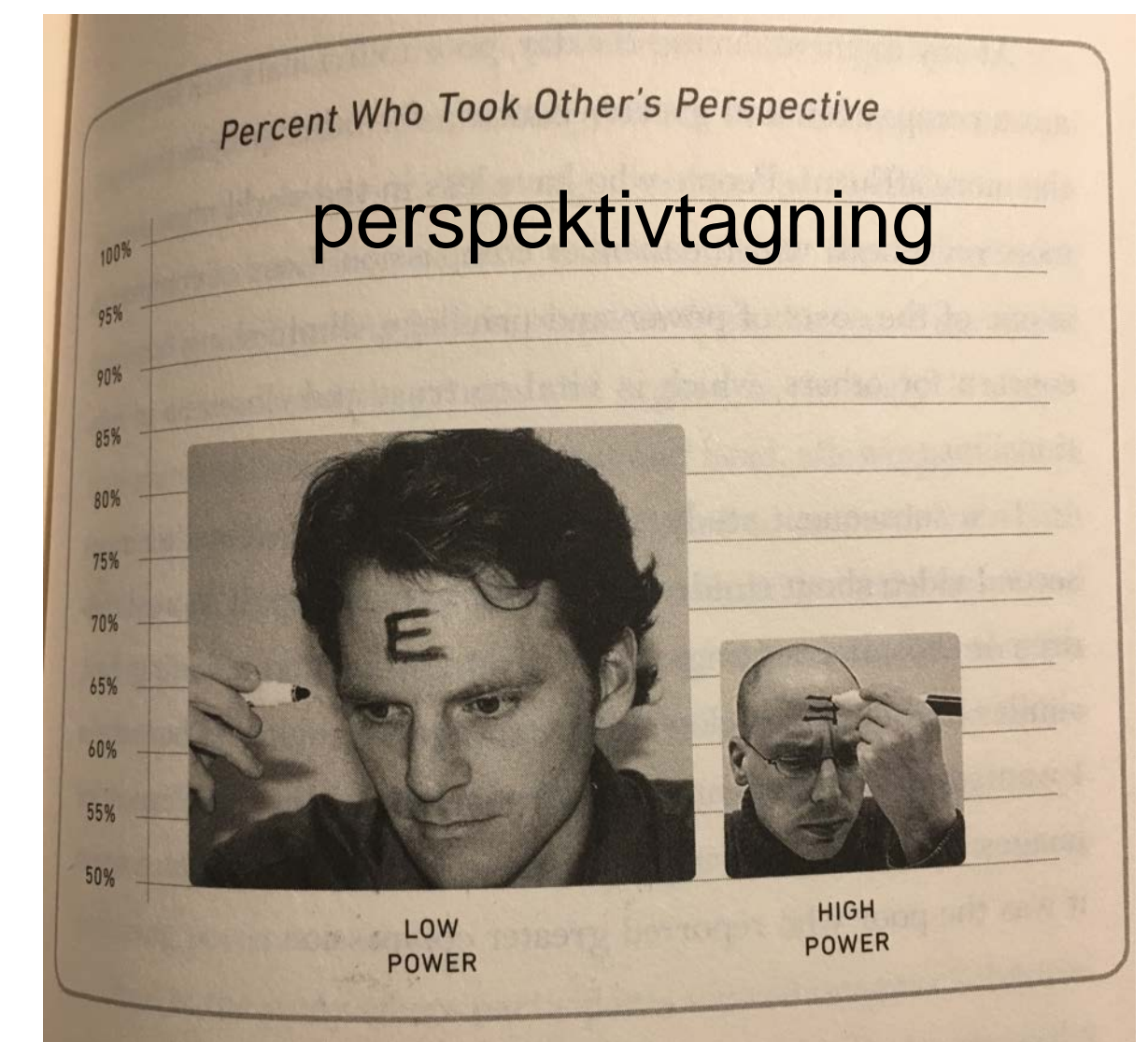
...artikulere formål og fælles retning – holder folk på sporet

At bevare roen

...holder hovedet koldt, taler beroligende, og minder folk om de større perspektiver, når det er svært

Åbenhed

...åbne overfor andres ideer og følelser, og stiller gode spørgsmål



Tag den andens perspektiv og tegn et E, så personen, der sidder overfor, let kan læse det

Rette
opmærksomheden
mod det væsentlige på
trods af forstyrrelser



Udviklet sanseapparat
og med en evne til at
benytte sig af det