

Skuteczne podejmowanie decyzji

– najważniejsze zasady



1. Tylko decyzja podjęta na czas ma szansę być dobra. Nawet najlepsza, ale podjęta za późno, z gruntu jest zła. Co nam po niej, skoro zmieniły się już okoliczności, ktoś inny wygrał to co było do wygrania, albo jest już za mało czasu na wdrożenie decyzji. Szybkość decydowania ma znaczenie. Nie po łebkach i na chybcika. Ale zawsze na czas.
2. Analizuj sytuację, zbieraj dane i fakty, nie wierz tylko intuicji. Człowiek leniwy rzuca monetą. Człowiek leniwy próbujący ukryć swoje lenistwo mówi „tak podpowiada mi intuicja, a ja zawsze polegam tylko na intuicji”. Człowiek racjonalny mówi „zrobiłem analizę, zebrałem dane, a moja intuicja jest tylko jednym z kilku czynników”.
3. Oceniaj racjonalnie. Wyznaczaj jasne i rozsądne kryteria które wpłyną na decyzję. Oceniaj fakty według tych kryteriów. Nadaj tym kryteriom wagi: które są kluczowe, a które tylko wspierające. Kieruj się przede wszystkim kluczowymi.
4. Rozważ za i przeciw każdej z opcji. Rozważ przyszłe konsekwencje każdej z opcji. Myśl jak szachista: przewiduj na kilka kroków do przodu. Co się wydarzy dzień po podjęciu tej decyzji? Jak na to zareaguje otoczenie? Jakie będą kolejne konsekwencje – po tygodniu, miesiącu, roku...
5. Konsultuj się, ale podejmuj decyzję samodzielnie. Zawsze lepiej poznać i przeanalizować opinie fachowców, autorytetów, a nawet po prostu osób patrzących z boku i na chłodno. Ale skoro to ty poniesiesz odpowiedzialność za decyzję, podejmij ją sam. Nie zwalaj winy na „większość osób mi tak doradzała”.
6. Jeśli jesteś szefem, nie karaj innych za błędne decyzje, jeśli błąd jest wynikiem pomyłki lub niewiedzy. Takim karaniem osiągniesz prosty efekt: na przyszłość będą unikać nawet najprostszych decyzji. Karaj za to za brak decyzji – gdy nie podjęli jej, a mogli i powinni. Lub za decyzje podejmowane byle jak (np. bez analizy).
7. Dobra decyzja to nie ta podjęta na czas, ale wdrożona na czas. Jeśli ma zostać tylko na papierze albo w twojej głowie – to po co w ogóle ją podejmować? Jesteś wynagradzany za działania, nie za myśli które pozostały tylko myślami, albo pomysły, które utknęły w szufladzie.
8. Elementem procesu podejmowania decyzji jest jej zakomunikowanie wszystkim zainteresowanym, uzasadnienie (dlaczego właśnie taka), oraz ew. wyznaczenie osoby do jej realizacji i terminu wdrożenia.
9. Z tego właśnie powodu odrzucaj opcje idealne, ale całkowicie niemożliwe do realizacji. Bądź racjonalny. Z drugiej jednak strony – nie oceniaj sam, czy coś jest możliwe. Czasem nasza rutyna, stereotypowe podejście, albo zwyczajne zmęczenie prowadzi nas do opinii „tego się nie da”. Dlatego zadaj kilku osobom patrzącym z boku pytanie „czy sądzisz że to się da wykonać?”.
10. Poznaj swój styl decydowania i świadomie uwzględniaj jego słabości. Np. jeśli wiesz, że działasz bardzo emocjonalnie – przed podjęciem decyzji znajdź czas na spokojną analizę i ostudzenie emocji. Skonsultuj się też z kimś patrzącym chłodniej. I odwrotnie – jeśli jesteś osobą decydującą tylko w oparciu o chłodne kalkulacje, pytaj o opinie kreatywnych innowatorów i osoby dostrzegające aspekt ludzki (empatyczne).
11. Pamiętaj że każdy proces decyzyjny składa się z podobnych etapów (czasem realizowanych w różnej kolejności)
 - a. Analiza sytuacji / problemu / określenie celu lub potrzeb odbiorców
 - b. Twórcze wymyślenie co najmniej 2-3 alternatywnych rozwiązań problemu (lub wariantów decyzyjnych)
 - c. Analiza zasobów i możliwości – np. na które z wymyślonych rozwiązań nas stać finansowo lub czasowo?
 - d. Ustalenie kryteriów decyzyjnych i ich wag (np. w jednym projekcie koszt i jakość mają duże znaczenie a czas niewielkie, zaś w innym kryteria będą odwrotne)
 - e. Ocena każdego z pomysłów wg. tych kryteriów
 - f. Podjęcie decyzji - wybór
 - g. Zakomunikowanie decyzji i jej uzasadnienia zainteresowanym
 - h. Wdrożenie