

Як ви приймаєте рішення під тиском?

У стресових умовах більшість осіб, які приймають рішення, вдаються до одного з трьох патернів — і більшість не до кінця усвідомлює, якого саме. Ця діагностика допомагає визначити ваш домінуючий патерн, зрозуміти, чого він може вам коштувати, і поставити питання, яке зазвичай змінює ситуацію.

Прочитайте кожне твердження та запишіть свою оцінку у правій колонці. Відповідайте відповідно до того, як ви насправді поводитесь під тиском — а не як ви прагнете поводитись.

Шкала оцінок:

- 1 = Рідко або ніколи
- 2 = Іноді
- 3 = Буває
- 4 = Часто
- 5 = Майже завжди

#	Твердження	Оцінка (1-5)
1	Коли рішення термінове, я дію швидко, щоб не витратити час на тривалі роздуми.	
2	Я часто відчуваю полегшення, щойно рішення прийнято — ще до того, як дізнаюсь, чи воно правильне.	
3	Озираючись назад, я іноді думаю, що діяв надто швидко в рішеннях, прийнятих під тиском.	
4	Під тиском я шукаю більше інформації перед тим, як зобов'язатись, навіть коли час обмежений.	
5	Мені важко обрати напрямок, коли залишаються суттєві невизначеності.	
6	Аналізуючи минулі рішення, я іноді хотів би, що приділив більше часу перед ухваленням.	
7	Під тиском я надаю перевагу обговоренню ключових рішень у групі, а не вирішую самостійно.	
8	Я схильний чекати думки інших, перш ніж оголосити свою позицію.	
9	Я знаходжу причини, чому момент ще не зовсім підходящий — і через це відтягую рішення.	
10	Я загалом задоволений якістю своїх рішень в умовах високого тиску.	

ПІДРАХУНОК РЕЗУЛЬТАТІВ

Патерн	Додайте оцінки з тверджень	Ваш результат (макс. 15)
A — Прискорювач	1 + 2 + 3	

Б — Аналітик	4 + 5 + 6	
В — Відхиляч	7 + 8 + 9	

ВАШ ПАТЕРН

А — Прискорювач

Під тиском ви дієте. Рішення приймаються, процеси запускаються, темп зберігається. Ціна — швидкість може випередити думку. Ви можете помічати, що скасовуєте рішення, розбираєтесь із наслідками поверхневого обдумування або відчуваєте порожнє полегшення після закриття питання — лише щоб знову відкрити його за тиждень.

Ключове питання:

"Я вирішував — чи просто позбувався дискомфорту?"

Б — Аналітик

Під тиском ви заглиблюєтесь. Збираєте, оцінюєте, моделюєте сценарії. Ціна — більше інформації рідко дає впевненість, яку ви шукаєте. Кожен день, витрачений на збір даних, — це день, коли ситуація розвивається, часто саме в тому напрямку, якого ви намагались уникнути.

Ключове питання:

"Чи є інформація, якої я чекаю і яка справді змінить мою відповідь — чи я сподіваюсь, що рішення закриється само собою?"

В — Відхиляч

Під тиском ви розширюєте коло обговорення. Залучаєте інших, шукаєте консенсус, чекаєте більшої ясності. У цьому є мудрість. Але є й ціна: рішення, що вимагають вашого судження, не стають легшими від того, що їх розподіляють. А команди читають неоднозначність свого лідера як сигнал до хеджування.

Ключове питання:

"Я шукаю чужу думку — чи передаю право на рішення, яке повинен прийняти я?"

ПРО ТВЕРДЖЕННЯ 10

Твердження 10 запитує, чи ви задоволені якістю своїх рішень під тиском. Варто тримати це поруч із вашим результатом за патерном. Високий результат Прискорювача або Аналітика разом із низькою оцінкою твердження 10 — чіткий сигнал: патерн вам щось коштує, і ви вже це відчуваєте. Висока оцінка твердження 10 теж варта уваги — запитайте, чи ваша впевненість відкалібрована за результатами, чи за тим, як рішення відчуються в моменті.

ТРИ ПИТАННЯ ДЛЯ РОЗДУМІВ

1. Дивлячись на свій домінуючий патерн: коли він востаннє коштував вам чогось конкретного?
2. Як би виглядало прийняття рішення інакше в наступній ситуації з високими ставками?
3. Якби колега, який вас добре знає, побачив, як ви приймаєте рішення під тиском, що б він сказав?

Як попрацювати з цим

Ці патерни не є незмінними. Це звички — сформовані в умовах, які колись мали сенс, і їх можна змінити, коли вони більше не служать вам.

Якщо ця діагностика виявила щось варте дослідження, я працюю із засновниками і керівниками саме над цим: патернами прийняття рішень, що визначають результати — і як їх змінити, коли це потрібно.

Безкоштовний ознайомчий дзвінок — місце для початку. Ви підете з чимось корисним незалежно від того, що ми вирішимо після.

valeriykozlov.com · Записатись на безкоштовний дзвінок