

Slutningsstigen

 Article • 9 min read

Slutningsstigen

Hvordan unngå å trekke forhastede konklusjoner

MCT Written by The Mindtools Content Team

Researched, written and reviewed by humans



Norsk ▼



Ikke bare «kast deg uti» og ta en avgjørelse med en gang.

abbesses / © iStockphoto

Har du noen gang blitt beskyldt for å «sette sammen 2 og 2 og få 5», som betyr at den andre personen mener du har trukket feil konklusjon?

I dagens verden i rask utvikling er vi alltid under press til å handle nå, i stedet for å bruke tid på å resonnerer ting gjennom og tenke over de sanne fakta.

samme sak.

I et raskt forretningsmiljø må du sørge for at handlingene og beslutningene dine er basert på virkeligheten. På samme måte, når du aksepterer eller utfordrer andres konklusjoner, må du være trygg på at deres resonnement, og ditt, er solid basert på de sanne fakta. «Inferensstigen» hjelper deg med å oppnå dette.

Dette verktøyet, noen ganger kjent som «abstraksjonsprosessen», hjelper deg med å forstå tankegangene som kan føre til at du trekker gale konklusjoner, og som bringer deg tilbake til den harde virkeligheten og fakta.

I denne artikkelen skal vi forklare verktøyet mer detaljert og vise deg hvordan du bruker det, med et eksempel.

Forstå slutningsstigen

Modellen ble først fremsatt av organisasjonspsykolog Chris Argyris og brukt av Peter Senge i «Den femte disiplinen: Kunsten og praksisen i den lærende organisasjonen». [1][2]

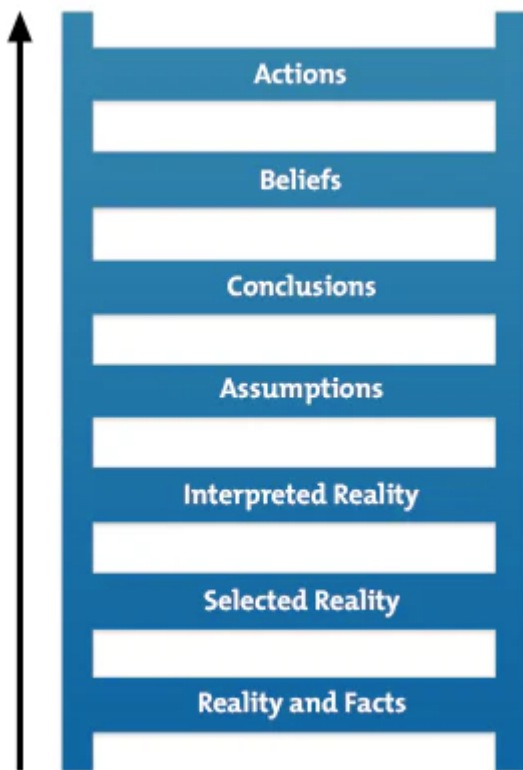
Slutningsstigen beskriver tankeprosessen vi går gjennom, vanligvis uten å være klar over det, for å komme fra et faktum til en beslutning eller handling.

Tanketrinnene kan sees på som trinn på en stige og er vist i figur 1.

Merk:

Pass på at du ikke forveksler slutningsstigen med [abstraksjonsstigen](#) . Selv om de har lignende navn, er de to modellene svært forskjellige. Mens slutningsstigen handler om resonnement og

Figur 1: Slutningsstigen



Fra Argyris, C., «Overvinne organisatoriske forsvar: Tilrettelegging for organisatorisk læring», 1. utgave, © 1990. Trykt elektronisk og gjengitt med tillatelse fra Pearson Education, Inc., Upper Saddle River, New Jersey. and Sons, Inc.

Fra bunnen av rangstigen har vi virkelighet og fakta. Derfra gjør vi følgende:

- Opplev disse selektivt basert på vår tro og tidligere erfaring.
- Tolke hva de mener.
- Anvende våre eksisterende antagelser, noen ganger uten å ta dem i betraktning.
- Trekk konklusjoner basert på de tolkede faktaene og våre antagelser.
- Utvikle oppfatninger basert på disse konklusjonene.

Dette kan skape en ond sirkel. Våre overbevisninger har stor innvirkning på hvordan vi velger ut fra virkeligheten, og kan føre til at vi ignorerer de sanne faktaene fullstendig. Snart trekker vi bokstavelig talt forhastede konklusjoner – ved å overse fakta og hoppe over trinn i resonneringsprosessen.

Ved å bruke slutningsstigen kan du lære å gå tilbake til fakta og bruke dine overbevisninger og erfaringer til en positiv effekt, i stedet for å la dem snevre inn ditt dømmekraftfelt. Å følge denne trinnvise resonneringen kan føre deg til bedre resultater, basert på virkeligheten, og dermed unngå unødvendige feil og konflikter.

Slik bruker du inferensstigen

Slutningsstigen hjelper deg med å trekke bedre konklusjoner, eller utfordre andres konklusjoner basert på sanne fakta og virkelighet. Den kan brukes til å analysere harde data, for eksempel et sett med salgstall, eller til å teste påstander, for eksempel «prosjektet vil bli lansert i april». Du kan også bruke den til å validere eller utfordre andres konklusjoner.

Den trinnvise resonneringsprosessen hjelper deg å forbli objektiv og, når du jobber med eller utfordrer andre, komme til en felles konklusjon uten konflikt.



TIPS 1.

Bruk slutningsstigen på ethvert trinn i tankeprosessen din. Modellen kan være et nyttig hjelpemiddel for å vurdere om du trekker den «riktige» konklusjonen, hvorfor du gjør visse antagelser, og om du har vurdert alle fakta.

Bruk følgende trinn for å utfordre tankegangen din ved hjelp av slutningsstigen:

1. Identifiser hvor på stigen du er . Er du:

- Velge data eller virkelighet?
- Tolkning av hva det betyr?
- Å lage eller teste antagelser?
- Danne eller teste konklusjoner?
- Å bestemme seg for hva man skal gjøre og hvorfor?

2. Analyser resonnementet ditt . Fra ditt nåværende «trinn», jobb deg nedover stigen. Dette vil hjelpe deg med å spore faktaene og virkeligheten du faktisk jobber med.

På hvert trinn, spør deg selv **hva** du tenker og **hvorfor** du tenker det. Når du analyserer hvert trinn, kan det hende du må justere resonnementet ditt. Du kan for eksempel måtte endre noen antagelser eller utvide datafeltet du har valgt.

Følgende spørsmål hjelper deg med å jobbe deg bakover (nedover stigen, og starte på toppen):



- Hvilken oppfatning førte til den handlingen? Var den velbegrunnet?
- Hvorfor trakk jeg den konklusjonen? Er konklusjonen fornuftig?
- Hva antar jeg, og hvorfor? Er antagelsene mine gyldige?
- Hvilke data har jeg valgt å bruke, og hvorfor? Har jeg valgt dataene nøye?
- Hvilke fakta bør jeg bruke? Finnes det andre fakta jeg bør vurdere?

Tips 2:

Når du jobber deg gjennom resonnementet ditt, se etter trinn du har en tendens til å hoppe over. Har du en tendens til å gjøre antagelser for lett? Har du en tendens til å bare velge deler av dataene? Legg merke til tendensene dine, slik at du kan lære å gjøre den fasen av resonnementet med ekstra forsiktighet i fremtiden.

Du hopper kanskje over visse trinn på stigen og danner deg ulogisk eller for tidlig oppfatninger på grunn av kognitiv skjevhet, noe vi alle er utsatt for når vi tar beslutninger. Se [artikkelen](#)  vår for å lære hvordan du unngår det.

3. Jobb deg oppover stigen igjen . Med en ny evne til å resonnere (og kanskje et bredere datafelt og mer gjennomtenkte antagelser), kan du nå jobbe deg fremover igjen – trinn for trinn – oppover stigen.

Mens du gjør dette, prøv å forklare resonnementet ditt til en kollega eller venn. Dette vil hjelpe deg med å sjekke at argumentet ditt er holdbart.



hjelper dere å komme til en felles konklusjon og unngå konflikt.

Eksempel

Den regionale salgssjefen, Alice, har nettopp lest de siste salgstallene. Salget i Dons område er nede – igjen. Han må få sparken!

De fleste vil nok være enige i at salgssjefen trakk en forhastet konklusjon her. Så la oss ta en titt på tankeprosessen hennes ved hjelp av slutningsstigen:

Siden Don er ny innen salg, tror Alice at han umulig kan være like god som de «gamle kjekkasene» hun har trent opp i årevis. Så når hun leser de siste salgstallene (**virkeligheten**), fokuserer hun umiddelbart på dataene fra Dons territorium (**utvalgt virkelighet**). Salget er nede i forhold til de foregående månedene igjen (**tolket virkelighet**), og Alice antar at nedgangen utelukkende har å gjøre med Dons ytelse (**antagelse**). Hun bestemmer seg for at Don ikke har prestert bra (**konklusjon**), så hun danner seg den oppfatningen at han ikke er opp til jobben (**tro**). Hun føler at det å si opp Don er hennes beste alternativ (**handling**).

La oss nå utfordre salgssjefens tankegang ved hjelp av slutningsstigen:

For å komme tilbake til fakta og virkelighet, må vi utfordre Alices utvalg av data og hennes antagelser om Dons sannsynlige ytelse.

Selv om tallene er nede i Dons territorium, har de faktisk falt mindre enn i andre områder. Don er faktisk en dyktig selger, men han og kollegene hans har faktisk blitt skuffet av at nye produkter har blitt forsinket, og at gamle produkter har gått tom for lager.



Infografikk

Se Slutningsstigen representert i en [infografikk](#).



References

[1] Argyris, C., 'Overcoming Organizational Defenses: Facilitating Organizational Learning,' 1st Edition, © 1990. Printed electronically and reproduced by permission of Pearson Education, Inc., Upper Saddle River, New Jersey. and Sons, Inc.

Discover more content



Article

15 mins

Grid Analysis Technique

Grid Analysis Is a Useful Technique When Weighing ...



Add to Playlist



Article

3 mins

Plus Minus Implications

This Technique for Weighing Pros and Cons Is Useful...



Add to Playlist



Exercises

3 mins

The KJ-Method for Establishing Priorities

This One-Hour Exercise Helps Organizations Reach ...



Add to Playlist



Article

10 mins

Hartnett's Consensus-Oriented Decision-Making

Developing Solutions Collectively



Add to Playlist



All Mindtools resources are researched, written and reviewed by humans.

[Click here](#) for more details about our content, including how and where we use AI tools.

Share your thoughts

What did you find useful or unclear? How might you apply this?

We actively monitor user feedback on an ongoing basis. If you have an urgent issue or need support, please don't hesitate to contact us at mtecustomerservices@mindtools.com.



Add comment

Comments (0)

Be the first to comment!

Related Articles

- The Modified Borda Count
- The Stepladder Technique
- The Analytic Hierarchy Process (AHP)
- The Vroom-Yetton Decision Model
- OODA Loops

[Privacy Policy](#)

[Cookies Policy](#)

[Accessibility Statement](#)

[Terms and Conditions](#)

