

FAKTORER DER KAN ÆNDRE HOLDNING I GUIDE

FORNUFT

Denne indgangsvinkel er ofte nødvendig hos mennesker, der anser sig selv for at være veluddannede. De vil opstille lister over fordele og ulemper ved en given situation for derefter at tage en velovervejede beslutning.

ANALYSE

Bygger på indsamling af relevante data. Både fornuft og analyse er baseret på argumentation og beviser. De er gode at bruge, når man skal overbevise veluddannede, logisk tænkende individer, der gerne vil have saglige argumenter og beviser.

RESONANS

Er evnen til at skabe kontakt til en persons følelser og intuition. En holdningsændring på grund af resonans kan være ubevidst, for eksempel på grund af respekt for overtaleren.

REPRÆSENTATIVE OMSKRIVNINGER

Det at fortælle det samme på mange forskellige måder. Både i reklamebranchen og i undervisning bruges denne metode i udstrakt grad.

RESSOURCER & BELØNNING

I en situation, hvor en holdningsændring er nært forestående, kan en belønning være det 'lille nøk', der skal til for at få ændringen igennem.

VIRKELIGE BEGIVENHEDER

Denne faktor handler om den omgivende verdens indflydelse på beslutninger. Fx. COVID-19 pandemiens indvirkning på flyrejser, restauranter m.m.

MAGT & POLITIK

Når en forandring skal gennemføres, er magten bag ved ønsket om forandring naturligvis afgørende. Er der ikke magt bag ved forandringen, vil modstanden let kunne standse den.



Kousholt, Bjarne, Forandringsledelse og -kommunikation, Akademisk Forlag, 2014

