

# KONTEKST: ER DU TILFREDETS MED DIN LØNSTIGNING?

## GRUPPE A:

Du får 6 procent  
(80 procents tilfredshed)

## GRUPPE B:

Du får 6 procent  
(13 procents tilfredshed)

### Hvad var forskellen?

Om de fik at vide, at deres tætteste kollega havde fået 9 procent.



**SIMPLICITET ER IKKE FOR ALLE**

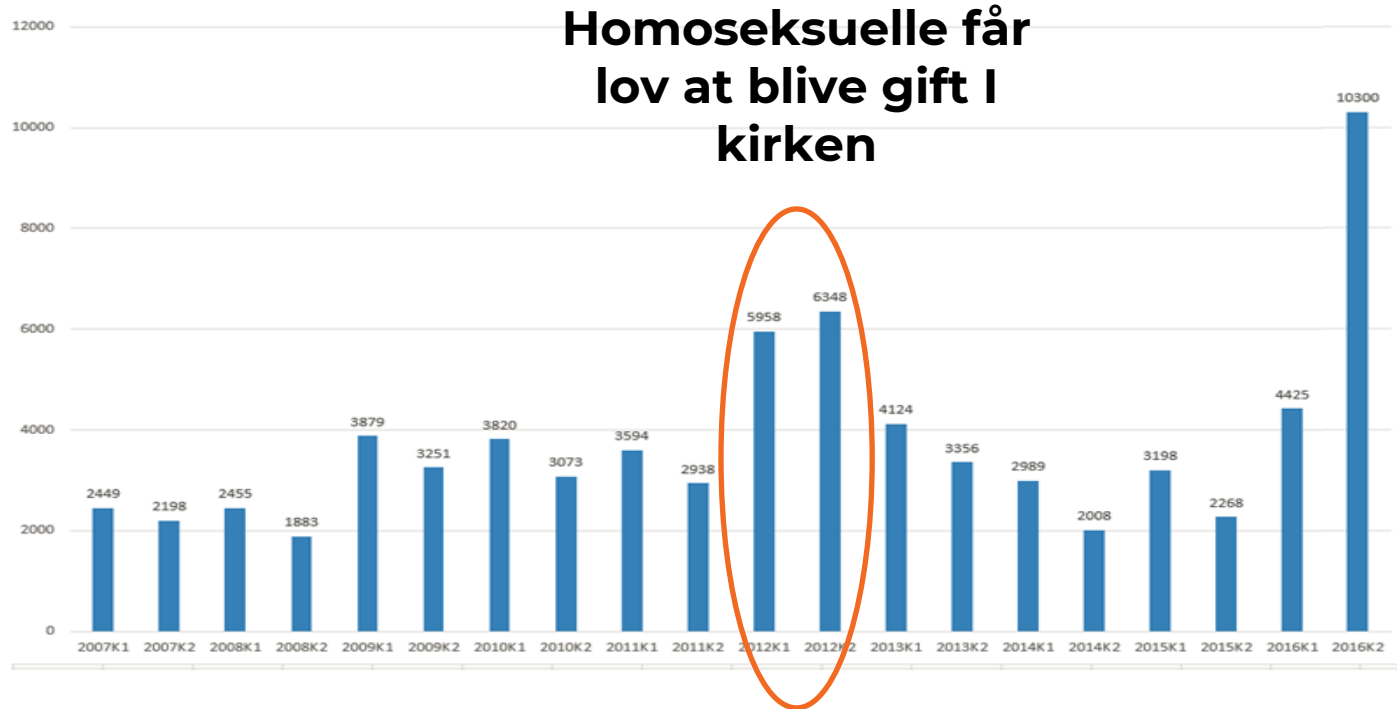
# TELENOR, 3, NOVO OG MÆRSK

*"Det har trukket fortænder og kindtænder ud."*

*"Du må prioritere en korttidsblødning for at få den langvarige gevinst"*

*"Det meste af tiden bryder folk sig ikke om at simplificere i praksis"*

# UDMELDELSER AF DEN DANSKE FOLKEKIRKE



# DE FIRE PROBLEMER MED MOTIVATION

1. Den kommer i bølger
2. Den kommer, når du mindst har brug for den
3. Den er dyr og tidskrævende
4. Den er ikke god til varige forandringer

**FÆRRE**

# FÆRRE PRODUKTER





# KONSEKVENSEN VED MANGE VALG

You plan to spend the evening in the library working on a short paper due the following day. As you walk across campus, you discover that an author you have admired is about to give a public lecture.

Do you proceed to the library anyway or go to the lecture instead?

**60% stuck with the library.**



# KONSEKVENSEN VED MANGE VALG

You plan to spend the evening in the library working on a short paper due the following day. As you walk across campus, you discover that an author you have admired is about to give a public lecture **and that – in another hall – they are about to screen a foreign movie that you have been wanting to see.**

Do you proceed to the library anyway or go to the lecture or to the movie instead?

**80% stuck with the library.**

# COLLATERAL DAMAGE

1. Nyt produkt kræver nyt manus til kundesupport
2. Nyt manus kræver møder, tid, oplæring og fokus
3. Den nye adfærd kræver nye målinger, opdatering af it, fakturaer, kampagner, og det fortsætter og fortsætter og fortsætter og fortsætter og fortsætter og fortsætter

# COLLATERAL DAMAGE

- Ét tilbagevendende møde i en 'executive committee' med 11 deltagere: Pris 300.000 timer eller 15 millioner dollars
- Hvorfor? Fordi hver ansvarlig forberedte sig gennem deres senior managers, og de forberedte sig med møder med deres ansatte. Ét møde blev til 130 møder.

# FÆRRE PRISPLANER OG ADD ONS

1. Telenor: Fra 92 til 20 tillægstjenester
2. 3: Færrest prisplaner i forhold til konkurrenterne

# FÆRRE PROJEKTER



# FÆRRE PROJEKTER

1. Orange: 374 japanske soldater
2. Telenor fra 54 til 18 projekter

# DEN UPOPULÆRE VEJ

Gør det svært at sætte en ny forandring i gang.  
Gør det ekstremt let at eksekvere på dem,  
der er allerede er sat i værk.



# FÆRRE SLIDES I NOVO OG MÆRSK

*“There is no point In Power Point”*

Lars Fruergaard

# FÆRRE REGLER



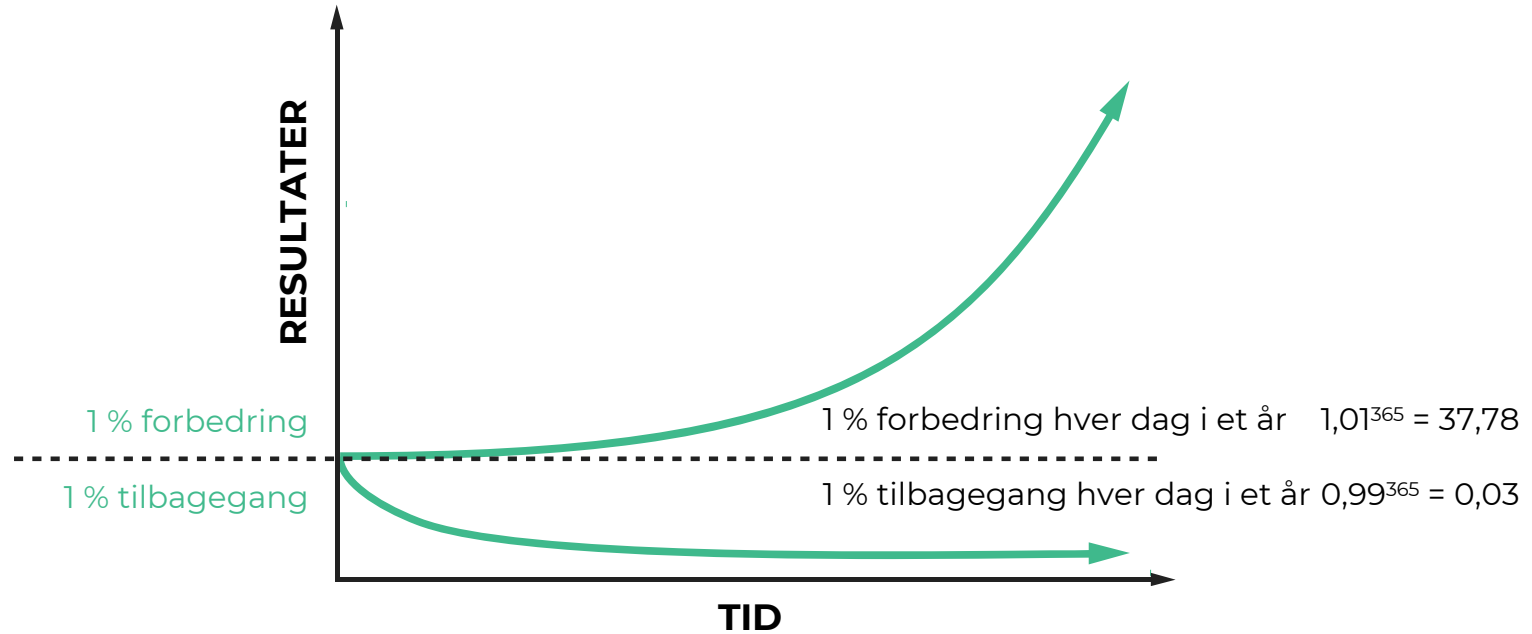
- 13%

# FÆRRE LØSNINGER

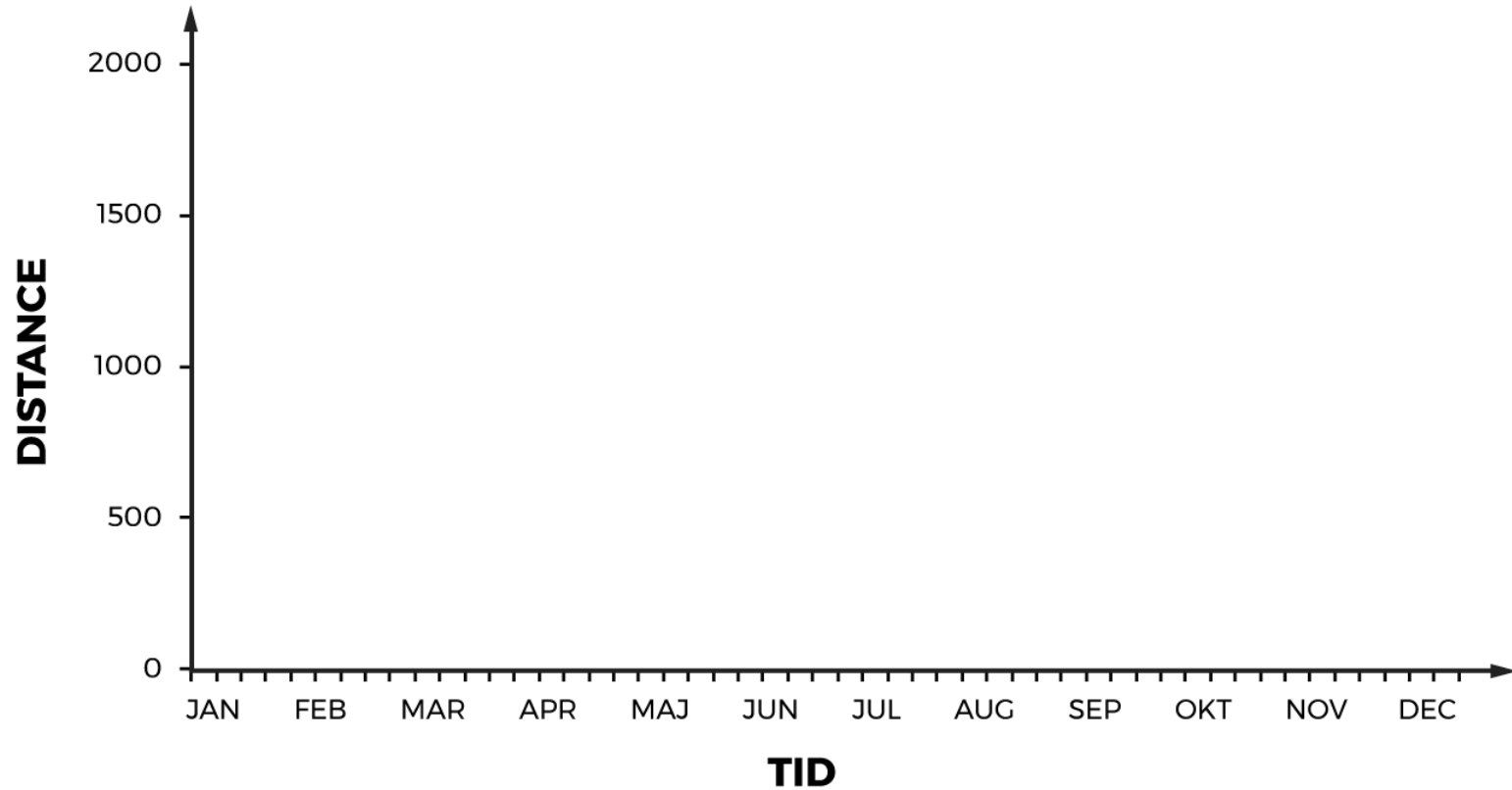
Det er dagens løsninger, der skaber  
morgendagens problemer.



# FÆRRE AMBITIONER



# FÆRRE AMBITIONER



# FÆRRE HENSYN

1. Fokuser på dem, der kan, vil og glæder sig – brug al jeres tid der
2. Fokuser på dem, der kan og vil – brug al jeres tid her
3. Fokuser på dem, der vil – brug al jeres tid her
4. Glem resten.