Decision Checklist + Pre-mortem

ఉచ్చు నీ మనసులోనే ఉంటే, దాన్ని చూడటానికి ఇంకొకరి కళ్ళు కావాలి.

ఎలా చేయాలి

1. ముందున్న ఒక పెద్ద నిర్ణయం ఎంచుకో. ఈ వారమే ఈ five questions కి నిజాయితీగా జవాబు రాయి — ఒక్కో ప్రశ్న ఒక్కో ఉచ్చుని పట్టుకుంటుంది.
2. తర్వాత ఇద్దరు ముగ్గురితో pre-mortem పెట్టు, twenty minutes చాలు. నీ కారణాలు చివర్లో.
3. Sure గా అనిపిస్తోంది అంటే plan బలంగా ఉందని కాదు. పెద్ద నిర్ణయంలో ప్రమాదం మనకి తెలియనిది కాదు, తెలుసని మనం అనుకునేది.

మన five questions · ఉచ్చు	EXAMPLE · శ్రీనివాస్ గారి గుంటూరు plan	నా plan: _____
1 · నా plan కి వ్యతిరేకంగా ఉన్న ఒక్క evidence అయినా వెతికానా? నమ్మినదే వెతకడం · confirmation bias	కాదు — friend మాట, కొత్త apartments, మంచి signs మాత్రమే.	
2 · నా numbers తప్పితే plan నిలుస్తుందా? అతి నమ్మకం	చూడలేదు — "మొదటి నెల నుంచే విజయవాడ అంత sales, రెండు చోట్లా వినోద్."	
3 · ఇప్పటికే పెట్టినదాన్ని పక్కన పెడితే, ఈ రోజు మళ్ళీ ఇదే ఎంచుకుంటానా? sunk cost	Three lakh rupees advance పక్కన పెడితే, ఆ shop నే? → no.	
4 · Meeting లో ఎవరైనా వ్యతిరేకంగా మాట్లాడారా? groupthink · మౌనం	లేదు — అందరూ తల ఊపారు, ఒక్క ప్రశ్న కూడా రాలేదు.	
5 · ఈ plan తయారుచేయని ఒకరు దీన్ని ప్రశ్నించారా? బయటి కళ్ళు	ఇంకా లేదు → వినోద్, రేఖ, accountant గారితో pre-mortem.	

PRE-MORTEM Post-mortem కి ఉల్టా · మొదలుపెట్టకముందే · ఐదు అడుగులు

1
ఊహించుకోండి
"two years తర్వాత ఇది fail అయింది — ఎందుకు?" Leader అడుగుతారు.

2
విడిగా రాయండి
ప్రతి ఒక్కరూ కారణాలు విడిగా, మాట్లాడకుండా రాస్తారు.

3
ఒక్కొక్కటి చదవండి
ఒక్కొక్కరు ఒక్కో కారణం చదువుతారు, round గా.

4
Leader చివర్లో
నీ కారణాలు అందరికంటే చివర్లో — ముందు చెప్తే మిగతావాళ్ళు ఆగిపోతారు.

5
Plan మార్చు
ఆ list తో plan ని బలంగా మార్చు — cancel చేయడం పని కాదు.

EXAMPLE · శ్రీనివాస్ గారు · వినోద్, రేఖ, accountant గారు · showroom తెరవకముందే, twenty minutes	
"____ తర్వాత ఇది fail అయింది" · అందరి కారణాలు	రేఖ: ఆ road మీద parking లేదు, బండి ఆపడానికి చోటు లేకపోతే ముందుకెళ్ళిపోతారు · accountant గారు: దగ్గర్లోనే ఒక పెద్ద chain showroom తెరుస్తోంది, మన numbers లో అది లేదు · వినోద్: "two showrooms నేను ఒక్కడినే చూసుకోలేను సార్."
నా కారణాలు · చివర్లో	శ్రీనివాస్ గారు తన కారణాలు అందరికంటే చివర్లో చదివారు.
Plan లో మార్పు 1	Advance లో కొంత వదిలేశారు · parking ఉన్న road మీద ఒక చిన్న shop, ముందు three months ఒక test లా.
Plan లో మార్పు 2	కొత్త manager — ముందు two months విజయవాడ లో వినోద్ దగ్గర training. Plan cancel కాలేదు, మారింది.

నా PRE-MORTEM · plan: _____ · ఎవరితో: _____	
"____ తర్వాత ఇది fail అయింది" · అందరి కారణాలు	
నా కారణాలు · చివర్లో	
Plan లో మార్పు 1	
Plan లో మార్పు 2	

నాలుగు ఉచ్చులు, ఒక్క line లో: నమ్మినదానికి అనుకూలంగానే evidence చూడటం · numbers మీద అతి నమ్మకం · పెట్టినదాన్ని వదలలేకపోవడం · గొడవ ఎందుకని అందరి మౌనం. Meeting లో మౌనం అంటే ఒప్పుకోవడం కాదు, చాలాసార్లు అది పైకి రాని ఒక doubt.

FEEDBACK PARTNER · వారం చివర్లో

తర్వాత ఆ pre-mortem లో ఉన్న ఒకరిని అడుగు — "నిజంగా అనుకున్నది అక్కడ చెప్పగలిగారా, నేను ఏమనుకుంటానో అని ఏదైనా ఆపుకున్నారా?"

Team లేదా? College లోనో, ఇంట్లోనో, friends తోనో — ఒక పెద్ద కొనుగోలు మీద ఇదే checklist నింపి, ఒక friend తో ten minutes pre-mortem చేసి, ఇదే అడుగు.

Nickerson, R. S. (1998). Confirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises. *Review of General Psychology*, 2(2), 175–220. · Svenson, O. (1981). Are we all less risky and more skillful than our fellow drivers? *Acta Psychologica*, 47, 143–148 — 93% of a US student sample rated themselves above the median driver (Swedish students 69%). Koppel, L., et al. (2023). *Meta-Psychology*, 7 — pre-registered replication, N = 1,203. · Moore, D. A., & Healy, P. J. (2008). The trouble with overconfidence. *Psychological Review*, 115(2), 502–517 — on hard tasks people place themselves below others; overprecision is the most persistent. · Arkes, H. R., & Blumer, C. (1985). The psychology of sunk cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 35(1), 124–140 — Experiment 2, Ohio University Theater, 54 buyers; the gap was gone by the second half of the season. · Janis, I. L. (1972). *Victims of Groupthink*. Houghton Mifflin — an influential idea with mixed later evidence (Esser, 1998; Baron, 2005). · Klein, G. (2007, Sept). Performing a project premortem. *Harvard Business Review* — promising, lightly studied. · Kahneman, D., Lovallo, D., & Sibony, O. (2011, June). Before you make that big decision… *Harvard Business Review* — credited for the outside-check idea only. The five questions are Mental Gym's own. Srinivas garu's showroom is a composite example.