Gute Entscheidungen treffen: Eine Anleitung

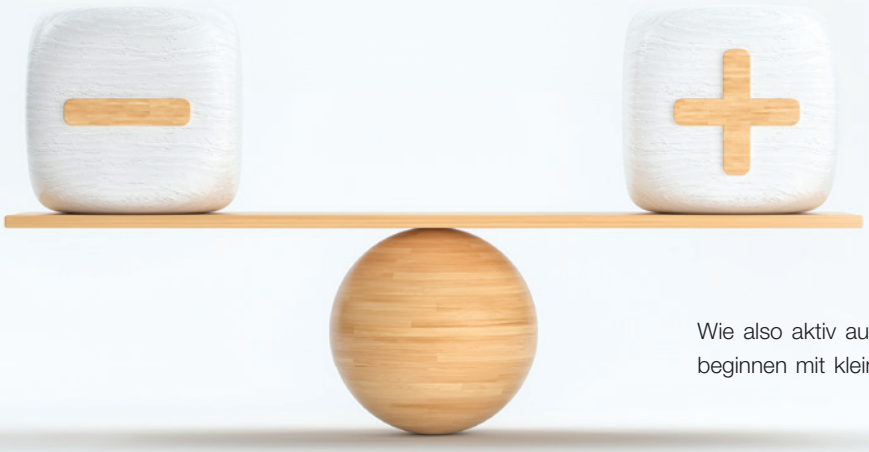
Ein Beitrag von Hans J. Schmid

LABORALLTAG /// 20.000 Mal treffen wir täglich willentlich Entscheidungen, vom morgendlichen Aufstehen bis zum abendlichen Einschlafen. Viele dieser Entscheidungen treffen wir automatisch und gefühlt ohne bewusstes Eingreifen. Andere wiederum werden auf die lange Bank geschoben, weil hier die Entscheidungshürde zu hoch ist. Im Privaten ist das manchmal nicht so relevant – anders sieht das im beruflichen Umfeld aus.

Viele Unternehmen, die in Schwierigkeiten geraten, haben es verpasst, Entscheidungen zu treffen, was sich meist als Hauptproblem herauskristallisiert. Es spielt keine Rolle, ob eine Entscheidung gut oder schlecht war, viel wichtiger ist, dass entschieden wurde. Eine gute Wahl hilft jedem Unternehmen, eine schlechte Wahl ist jederzeit zu revidieren. Doch nicht zu entscheiden ist das, was Unternehmen in Schieflage bringt. Nichts auf der Welt lässt ein Zurückdrehen der Zeit zu, darum sorgen Sie dafür, dass entschieden wird. Hierfür können Sie sich Hilfe holen oder sich Fähigkeiten aneignen, gute Entscheidungen zeitnah zu treffen.

Emotion vs. Ratio

Seit den griechischen und römischen Philosophen galt Folgendes: In einem rationalen Entscheidungsprozess sind die Emotionen die Störfaktoren. Mit den Erkenntnissen aus der Gehirnforschung sowie der Nutzung von MRTs gelten diese Thesen seit Kurzem als widerlegt. Heute wissen wir, dass in einer emotionalen Entscheidung Ratio nur noch der zusätzlichen Manifestierung der Wahl dient. Wir denken und reden uns die Wahl schön. Wie können wir aber emotionale Entscheidungen beeinflussen?



Freiheit ohne Entscheidungen

Woher kommt unsere Tendenz, keine Entscheidungen treffen zu wollen oder sie auf die lange Bank zu schieben? Der wahre Hintergrund liegt in unserem Unterbewusstsein und daran, dass wir in der Lage sind, kausale Zusammenhänge zu erkennen. Es gehört zu unserer Grunderfahrung, uns „frei“ zu fühlen. Wir erleben uns als Urheber unserer Handlungen, sofern wir nicht an innere oder äußere Zwänge gebunden sind. Keine Entscheidungen zu treffen, empfinden wir als Entspannung und als innere Freiheit. Sobald wir uns in einer Gemeinschaft befinden oder uns im beruflichen Umfeld aufhalten, werden von uns jedoch Entscheidungen verlangt. Das engt uns ein.

Trigger: Werbung

Hinzu kommt heutzutage: Wir werden täglich von circa 600 Werbebotschaften bombardiert, vom Radio bis hin zu den sozialen Medien. Beim Öffnen von Facebook oder Instagram zum Beispiel sind von den ersten fünf Posts schon zwei ein Kaufimpuls. Sechshundert Mal bekommen Sie pro Tag die Aufforderung „Kauf mich!“. Das Ergebnis ist: Sie sind ein gut trainiertes „Nein-Tierchen“. Denn würden Sie ab morgen zu allem „Ja“ sagen, wären Sie mittags insolvent. Unser Unterbewusstsein hat es schwer, zwischen selbst erlebten Geschehnissen und Werbebildern (starr oder bewegt) zu unterscheiden. Je länger der Abstand zum Realen oder Fiktiven, umso geringer ist die Möglichkeit der Unterscheidung. Die Fachleute nennen diesen Bereich „Non-involvement-Marketing“, also Impulse unter der gefühlten Registrierungsschwelle.

So treffen Sie kleine rationale Entscheidungen

Wie also aktiv aus diesem Unmut austreten? Am besten, Sie beginnen mit kleinen Entscheidungen. Hierfür nehmen Sie ein

© fotogestoeber – stock.adobe.com

Blatt Papier und malen ein Buchhalter-„T“ auf. Links ein Plus und rechts ein Minus. Dazwischen kommt das Thema für die Entscheidung, hier zum Beispiel „Autokauf“. Wägen Sie jetzt in Gedanken die Kriterien ab. Schreiben Sie ihre persönlichen Themen jeweils untereinander. Links die Vorteile, rechts die Nachteile. Auf der linken Seite stehen dann untereinander zum Beispiel Mobilität, Individualität, Zeitersparnis, Wertanlage, Statussymbol, Image, Freiheit. Auf der rechten Seite stehen dann die Nachteile wie Kosten, Umweltbelastung, Geldbindung, Stau, Unfallrisiko, Reparaturkosten. Jetzt werden die einzelnen Positionen noch mit einer Wertigkeit belegt. Das bedeutet, man gibt dem Thema eine Zahl von eins bis zehn, wobei zehn das wichtigste und eins das geringste Argument darstellt. Zum Schluss wird aus den einzelnen Zahlen jeder Seite eine Summe gebildet. Die höhere Zahl gibt die Entscheidung für oder gegen die Wahl. Das ist eine rationale Entscheidung.

So treffen Sie größere rationale Entscheidungen

Jetzt sind Sie in Ihrem Betrieb bei kleinen Entscheidungen schon gut geübt. Doch die großen Investitionen für die Zukunft stehen aus. Diese stehen nicht jeden Tag auf dem Plan, im Durchschnitt knapp nur viermal im Berufsleben. Man kann also nicht üben. Egal, ob es eine neue Soft- oder Hardware ist, eine Prozess- oder Produktionsumstellung. Am liebsten wollen Sie alles beim Alten lassen oder verschieben die Entscheidung so lange, bis Ihnen die kollabierende Maschine oder das verabschiedete Personal die Entscheidung abnimmt. Jetzt wechselt die gefühlte Freiheit der Wahl in einen äußeren Zwang unter Zeitdruck (Produktionsstopp oder Ressourcenverlust).

ANZEIGE

SOMMERAKTION
1 KAUFEN + 1 GRATIS*
18.06.–15.07.2021
ACHTUNG: AKTION VERLÄNGERT

GQ QUATTRO DISC MED ST – NEUESTE GENERATION!

- supertransluzent (43%)
- hohe Biegefestigkeit (1.100 MPa)
- perfekte Ästhetik
- optimale Fräsbarkeit und einfach zu bearbeiten
- komplexe Arbeiten sind problemlos möglich
- in weiß und voreingefärbt in 16 Farben (VITA classical A1–D4® Farbskala)

Bild: Freepik

* Die Gratisdisc hat die gleiche Stärke und Farbe wie die gekaufte. Nicht kombinierbar mit anderen Rabatten oder Aktionen.

Jetzt kaufen

GQ ZR ERASER: EINZIGARTIGE GUMMIERER FÜR UNGESINTERTES ZIRKON

- speziell zum Ausarbeiten von Fräsarbeiten oder zum Entfernen von Frässtegen
- für kleine Korrekturen bis zum Hochglanz
- hohe Standzeit

ONLINE BESTELLEN GOLDQUADRAT.DE

IMMER ONLINE
DENTAL · TECHNIK · PARTNER

formlabs kuraray Noritake panther Smile Line

TRUSTED SHOPS GUARANTEE

MIT UNS HABEN SIE GUT LACHEN!
GOLDQUADRAT

info@goldquadrat.de · www.goldquadrat.de

An diesem Punkt sind Sie leichte Beute für jede Art der äußeren aktiven Beeinflussung. In der Verkaufspsychologie spricht man von „Fear eats Brain“. Angst frisst Hirn. Dann ist es leicht, von außen Emotionen in Ihren Entscheidungsprozess zu transferieren, an die Sie dann felsenfest glauben, als wären es Ihre eigenen.
An dieser Stelle ist dann guter Rat teuer, denn Entscheidungen unter Zeitdruck lassen keine lange Reifung der Wahl sowie Einholen von Alternativen zu. In dem Bereich Maschinen ist es noch einigermaßen leicht, sich einen Zettel zu besorgen und die verschiedenen Möglichkeiten visuell zu vergleichen. Auch die Fähigkeiten der einzelnen Wahlmöglichkeiten sind schnell zu eruieren. Darauffolgend sollten Sie zu jeder Möglichkeit mehrere Nutzer des Systems persönlich zu Wort kommen lassen. So kommen Sie zügig zu Ihrer richtig guten Entscheidung. Bei dem Thema Prozesse, Arbeitsabläufe oder Personal sind die Möglichkeiten komplexer und schwieriger. Hierfür gibt es Prozessbögen für die sichere Entscheidungsfindung. Mein Tipp für Sie: Besorgen Sie sich diese Prozessbögen im Netz oder auf Anfrage bei mir. So treffen Sie zukünftig bei Entscheidungen immer ins Schwarze.

INFORMATION ///

Hans J. Schmid
Benzstraße 4
97209 Veitshöchheim
Tel.: +49 170 6333888
service@arbeitsspass.com
www.arbeitsspass.com

Infos zum Unternehmen