

Analyse Ihres Entscheidungsverhaltens

Stellen Sie sich bei der Beantwortung der Fragen eine konkrete Entscheidungssituation vor. Egal ob Personalentscheidung, Autokauf oder Umzug. Der folgende Fragebogen basiert auf den häufigsten Fehlern, wenn wir Entscheidungen treffen.

- Sagen Sie zu sich selbst: "Ich wollte das genau so haben!", um Ihr Selbstbild zu erhalten? Tun Sie sich schwer damit, neue Informationen an Sie heranzulassen?
- Ihre gut funktionierende Intuition ergänzt für Sie Inhalte, die Sie nicht wissen oder Ihnen nicht bewusst sind, damit ein System in sich stimmig bleibt. Bauen Sie auch große Unstimmigkeiten in Ihr Gedankengerüst ein?
Um diesen Effekt zu umgehen, hilft die Prä-Mortem-Übung: Sie befinden sich etwa drei Monate in der Zukunft und stellen fest, dass Ihre Entscheidung falsch war, z.B.: Niemand kauft das Produkt. Mehr wissen sie nicht. Was könnte passiert sein?
- Lassen Sie sich von Wiederholungen täuschen? Gehen Sie davon aus, dass Dinge, die immer so waren auch richtig und gut so sind? Lassen Sie sich von 'Negativ-Schlagzeilen' leiten, obwohl Ihnen bewusst sein sollte, dass sie übertreiben und so oft soziale Regeln zementieren?
- Handeln Sie nach der Rekognitionsregel, die besagt: Nimm, was Du kennst, weil es bekannter und qualitativ hochwertiger ist? Z.B. bei Auto- oder anderen Marken.
- Denken Sie, eine (insbesondere soziale) Situation so im Griff zu haben, dass Sie alles was mit der Entscheidung zusammenhängt kontrollieren können? Wo können Schwachpunkte liegen?
- Gibt es in Ihrer Entscheidung einen unbewussten Vergleich zu Naheliegendem? Zu der Welt die Sie kennen? Ist dies in diesem Fall zulässig?
- Fällt es Ihnen schwer, Verluste (oder den hohen Aufwand) einfach abzuschreiben, weil Sie dann Ihre Entscheidung nachträglich als falsch bezeichnen müssten?
- Führen Sie eine getrennte Buchführung für getrennte Budgets? Entscheiden Sie sich z.B. gegen einen Theaterbesuch, weil Sie die bereits gekaufte Karte zuhause liegen gelassen haben?
- Lassen Sie sich bei Ihrer Entscheidung von Ihren Erwartungen täuschen? Sehen Sie, was Sie sehen wollen?
- Überschätzen Sie gerne Zusammenhänge und Verknüpfungen? Entscheiden Sie oft aufgrund von Generalisierungen? Nehmen Sie z.B. lieber einen Mann oder eine Frau, um Ihre Wohnung zu streichen?
- Lassen Sie sich von schnellen Bauch- oder Wahrnehmungsentscheidungen überwältigen?
- Vermeiden Sie die wirklich harten Nüsse, die Ihnen dann schwer im Magen liegen? Schieben Sie Ihre Entscheidungen häufig auf? Vergessen Sie, das Wesentliche vom Unwesentlichen zu trennen und verteilen Ihre Ressourcen (z.B. Zeit oder Geld) entsprechend ungünstig?
- Machen Sie sich abhängig von Experten?
- Beziehen Sie Ihre Informationen aus emotionalen, körperlichen und geistigen Quellen?