

Wie unser Gehirn die Entscheidungsfindung sabotiert.

written by Christian Hafner | 14 Oktober, 2021

MilizGremium &

Verwaltungsräte

Der Newsletter für VR, Vorstände,
Kommissionen, Stadt/Gemeinderäte,
Stiftungsräte

www.pixas.ch



Wie unser Gehirn die Entscheidungsfindung sabotiert.

Es gibt acht psychologische Fallen, die geschäftliche Entscheidungen beeinflussen können.

Schlechte Entscheidungen sind oft das Kind eines schlechten Entscheidungsprozesses. Die Alternativen waren nicht klar definiert, die richtigen Informationen wurden nicht zusammengetragen, die Kosten und die Vorteile wurden nicht genau abgewogen.

Aber manchmal liegt der Fehler nicht bei der Entscheidungsfindung, sondern in den Köpfen der Entscheidungsträger. Die Art und Weise, wie das menschliche Gehirn funktioniert, kann die Entscheidungen, die wir treffen, sabotieren.

Welche Sabotageprozesse am Werk sind, wurde erstmals 1998 in einem Artikel in der Harvard Business Review beschrieben. Die Autoren entdeckten acht psychologische Fallen, die geschäftliche Entscheidungen beeinflussen können.

- Die Anker-Falle: Wir geben den ersten Informationen, die wir erhalten, unverhältnismässig viel Gewicht.
- Die Status Quo-Falle: Wir neigen dazu, die gegenwärtige Situation beibehalten zu wollen – selbst, wenn es bessere Alternativen gibt.

- Die „Sunk Cost“-Falle: Es fällt uns schwer, Fehler aus der Vergangenheit einzugestehen und mit ihnen abzuschliessen.
- Die Bestätigung-Beweis-Falle: Wir gewichten Informationen stärker, die unsere Vorlieben bestätigen und lehnen gegensätzliche Informationen ab.
- Die Darstellungsfalle: Wir sind uns nicht genügend bewusst, dass die Darstellung des Problems substanziellen Einfluss auf den Prozess der Entscheidungsfindung hat.
- Die Vermessenheitsfalle: Übermässiges Selbstvertrauen lässt uns die Genauigkeit der Prognosen überschätzen.
- Die Vorsichtsfalle: Wenn wir Schätzungen über unsichere Ereignisse machen müssen, kann das zu zaghaftem Verhalten führen.
- Die Erinnerungsfalle: Wir gewichten die letzten (dramatischen) Ereignisse unnötig stark.

Diese Fallen vermeidet man am besten, wenn man sich dieser Fallen bewusst ist. Damit sich dieses Bewusstsein aber einstellt, braucht es Übung und Zeit. Die Autoren haben deshalb jede Entscheidungsfalle anschaulich beschrieben und praktische Tipps hergeleitet, damit wichtige geschäftliche Entscheidungen solide und zuverlässig gefällt werden können.

Fazit: Lesen Sie „The Hidden Traps in Decision Making“, damit Sie nicht (mehr) in eine Entscheidungsfalle treten.