



Fishing for Careers

Entscheidungen treffen

Biografien beruflich zufriedener Menschen zeigen vor allem an den Wendepunkten, dass die so genannten „richtigen“ Entscheidungen bedeutsam waren. Was aber sind „richtige“ Entscheidungen? Gibt es überhaupt richtige oder falsche Entscheidungen?

Diese Fragen werden sowohl auf pragmatische und philosophische Weise als auch mit den neuesten Erkenntnissen der Gehirnforschung beantwortet. Und obgleich jede Entscheidungssituation anders ist, treten dennoch immer wieder ähnliche Phänomene auf: das berühmte Dilemma zwischen Kopf und Bauch. Damit aus diesem ‚Entweder-Oder Dilemma‘ ein ‚Sowohl-als-auch‘ werden kann, braucht es Entscheidungskompetenz: diese speist sich aus der Kenntnis verschiedener Entscheidungstechniken, aus dem Wissen, wann welche Technik sinnvoll ist und vor allem aus dem Nutzen der eigenen Entscheidungsbiografie.

Termin: Do 07.04.2011, 18:00-20:00

Ort: Westflügel am Hauptgebäude der Universität, Edmund-Siemers-Allee 1, Saal 221

Vortrag: Doris Röschmann, Dipl.-Psych., Beraterin und Coach

Podiumsgäste:

Angela Schmidt, Geschäftsführerin Consens Ausstellungs GmbH (Dialog im Dunkeln)
Frauke Narjes, Leitung Career Center der Universität Hamburg
Anne Jezuita, Grabarz&Partner, Geschäftsführung

Moderation: Christiane Eiche, Career Center der Universität Hamburg

Es folgen die Folien des Vortrags

Entscheidungen treffen

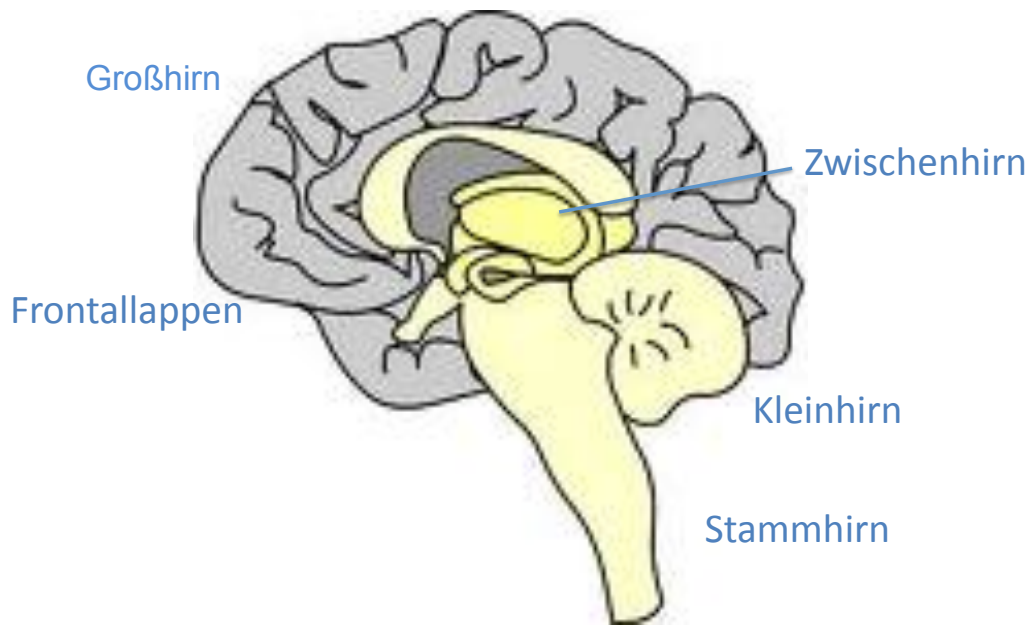
Dipl. Psych. Doris Röschmann

Fishing for Careers

Hamburg, 07. April 2011

Entscheiden können
ist das Auskosten
des höchsten Gutes,
das wir Menschen haben:
das Gut der Freiheit

Unser großartiges Werkzeug



Wege der Wahrnehmungsverarbeitung

Bewusstes Ich

präzise/differenziert
langsam
fokussiert
begrenzt

Unbewusstes Ich

gut/schlecht
schnell
diffus
unbegrenzt

Die Art wie Entscheidungen fallen, derart sind auch Entscheidungsfallen

spontan - reflektiert
emotional – analytisch
allein – mit anderen
unter Druck – in Ruhe
entschieden - unentschieden

Entscheidungsfallen

1. **Erklärungszwang** – oder warum wir nicht immer nach dem Warum fragen sollten...
2. **Verlustaversion** – oder warum eher der den Weg zum Gewinn findet, der den Stachel des Verlustes spüren kann..
3. **Überfokussierung** – oder warum Sherlock Holmes so erfolgreich war...
4. **Falsche Annahmen** – oder warum nicht sein kann, was nicht sein darf
5. **Gewissheitsfalle** – oder warum wir auf unsere Fehlerwelle unter unserer Föhnwelle achten sollten...

Erklärungszwang –
oder warum wir nicht immer nach dem Warum fragen sollten...

Wie wir entscheiden, wenn wir spontan Entscheiden



Wahl: 95%
Zufriedenheit: 99%

Wie wir entscheiden,
wenn wir Entscheidungen begründen müssen:



Wahl: 50 %
Zufriedenheit: 25%

Entscheidungsfalle: Erklärungszwang

„Hmm, diese Marmelade
ist lecker!“
Warum?
„Weil sie lecker ist.“



Fragebogen:

Wie gefällt Dir...

1. Farbe
2. Konsistenz
3. Streichfähigkeit
4. Klumpigkeit
5. Geruch

Verlustaversion



Wählen zwischen 2 Möglichkeiten

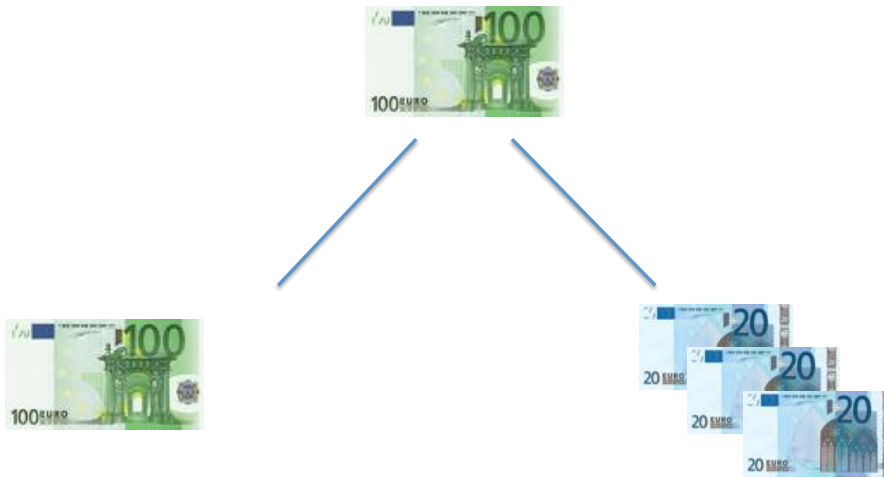


Risikooption: Alles oder Nichts
Gewinnwahrscheinlichkeit 40%



Sicherheitsoption:
sicherer Gewinn von 40 Euro

Wählen zwischen 2 Möglichkeiten



Risikooption: Alles oder Nichts
Gewinnwahrscheinlichkeit 40%

Sicherheitsoption:
sicherer Verlust von 60 Euro

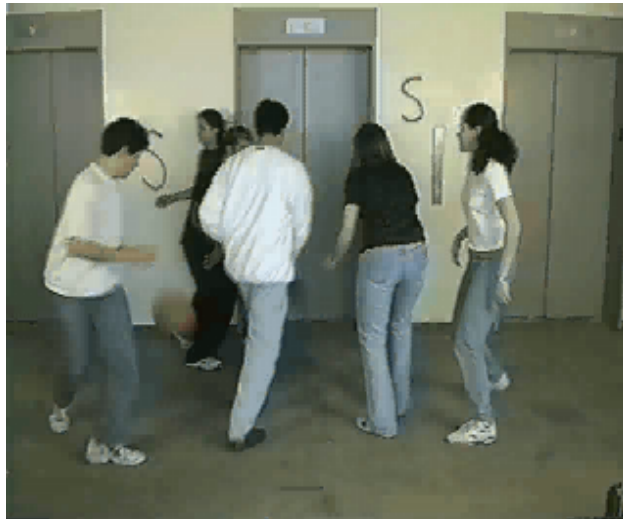
Verlustaversion



Too much spend to go...

zuviel investiert in:
...Zeit, Geld, Energie, Know How, Herzblut, Gefühle..

Konzentrationsübung



- Effekt: Falsche Annahmen

Anker als Bezugspunkt für Entscheidungen,
um **Komplexität zu reduzieren**

„Die Erde ist der Mittelpunkt der Welt“

"Es gibt meiner Einschätzung nach lediglich einen
Weltmarkt für 5 Computer.“

Zitat des IBM-Chefs, Anfang der 50er Jahre
(andere Quelle: Thomas Watson, IBM-Vorsitzender im Jahre 1943)

(Er)lösung aus der Annahmefalle:

1. „Angenommen...der Zeuge irrt sich...?“
= die Henry Ford Fragetechnik
2. „Wer A sagt, muss nicht B sagen, er kann auch sagen,
dass A falsch war“ = die Bert Brecht Denkhaltung
3. „Die Theorie muss zu den Fakten passen, nicht
umgekehrt“ = das Sherlock Holmes Kombinationsgesetz
4. „Wenn Dich eine Hypothese heimsucht, dann setz dich
in die nächste Ecke und warte ab, bis der Anfall vorbei
ist“ = die Steve de Shazer Beratermethode

Gewissheitsfalle



BASTA! – Haltung:

***„Ein Zustand der völligen geistigen
Bewegungsunfähigkeit, der eintritt, wenn ein
Entscheidungsträger sich aufgrund vorhergehender
Beratungsresistenz oder selektiver Wahrnehmung in
eine Situation manövriert hat, die subjektiv nur eine
mögliche Handlungsoption zulässt“.***

(Uncyclopedia)

Sich lösen von trügerische Gewissheiten

1. Vielfalt ermöglichen:

- Extern: Lincoln Strategie (Team of Rivals):
Vorzüge intellektueller Vielfalt als Prinzip im Kabinett
- Intern: Schulz von Thun Methode des Inneren Teams:
unterschiedlichen Positionen erkennen und erhören

2. Unbequemes zulassen:

- Ambiguitätstoleranz entwickeln: den Widerspruch aushalten
- Die Fehlerwelle (er)hören: die Kraft des Zweifelns einladen
- Enzensberger-Technik: „Ich möchte diese Frage – wie die meisten, die mich interessieren – offenlassen“: Suchhaltung statt Antwortfixierung
- Mich zwingen, über Informationen nachzudenken, die ich lieber nicht denken will: die innere Zensur auflösen

Psychologische Entscheidungsverhinderer

Die drei „Sch“

1. Schuld
2. Scham
3. Sch..

Schulden als Entscheidungsblockierer

„Währungen“ der Schuld:

- Anerkennung, Beförderung, Dank, Geld,..

Schuld als Verhinderer:

- Warten auf „Bezahlung“, Ausgleich oder Wiedergutmachung

„Psychologische Entschuldung“

- Den Schmerz des Verlustes spüren
- ... und vergeben (Perspektivwechsel)
- Implizite Verträge lösen: Erlaubnisse geben oder einholen
- Dankbarkeit entwickeln (meint nicht: simple Beschönigung)
- einen Sinn (er)finden

Scham als Wächterin unseres intimen Raumes

Scheitern

Scham durch Versagergefühle vor mir und anderen
Kränkung des Selbstbildes als Bedrohung

Erfolg

Scham durch den potenziellen öffentlichen Erfolg
„gesehen werden“ als Bedrohung

Der beste Platz bei Angst :
auf dem 3-beinigen Hocker sitzen



Ich vertraue auf
meine eigenen Fähigkeiten
(Selbstwirksamkeit)

Ich vertraue, dass
es (wieder) gut wird
(Glauben)

Ich vertraue, dass ich
jemanden finde, mit dem
ich es schaffe
(Solidarität und Beistand)

Entscheidungskompetenz

In Situationspotenzialen denken und
warten können, bis eine Situation wie eine Frucht reif ist

Bei komplexen Entscheidungen
erweist sich das Erfahrungs-Ich als besonders nützlich

Es gibt keine Abkürzung für Rückkopplungsschleifen:
Entscheiden ist und bleibt ein Prozess

Entscheidungskompetenz:
Übung macht den Meister

Take home message:

- **Einfache Entscheidungssituationen**
 1. sammle Informationen,
 2. analysiere sie und
 3. entscheide mit Verstand

- **Komplexe Entscheidungssituationen:**
 1. mache dich zum Experten,
 2. lasse die Informationen sacken und
 3. warte auf das Urteil des Unbewussten

Sieh dir jeden Weg genau an.
Versuche ihn so oft wie nötig.

Dann frage dich, nur dich allein:
... Ist es ein Weg mit Herz?

Wenn ja, dann ist es ein guter Weg;
wenn nicht, ist er nutzlos.

Carlos Castaneda (1925-1998)