

Teil 2

Strukturierte und Intuitive Entscheidungstechniken

Bitte eine Münze bereitlegen!

Die Entscheidungsmatrix, die Dir jetzt mitgebracht habe, basiert auf Werten. Ja, wir sind in einem Business Webinar, aber zum Business gehört auch, dass Urlaub zu machen. Stell Dir einmal vor, Du möchtest gerne Urlaub machen. Ich habe drei Urlaubsziele für Dich ausgesucht, nämlich Paris, Bali und New York, das sind die drei Möglichkeiten, die Du in die engere Wahl genommen hast.

Das ist der eine Teil dieser Matrix. Viele machen jetzt Listen und sammeln Gründe, warum Bali toll wäre. Dann wiederholen sie das für Paris und dann für New York.

Wenn man diese Listen dann nebeneinander legt, dann hilft diese Vorgehensweise oft nicht wirklich, um eine Entscheidung zu treffen. Deshalb habe ich Werte festgelegt. Werte, von denen ich annehme, dass sie für Dich wichtig sein könnten. Ich habe drei Werte für Dich ausgesucht. Die drei Werte, ich ausgewählt habe, sind:

- ✓ Kultur
- ✓ Kosten
- ✓ Erholung

	Paris	Bali	New York
Kultur			
Kosten			
Erholung			
Ergebnis			

Dies sind die Wertkriterien. So sieht die Matrix mit den Wertkriterien dann aus. Oben trägst Du Deine Möglichkeiten ein und an der Seite die Wertkriterien. Danach wird es spannend, denn jetzt trägst Du Deine Werte ein. Zum Beispiel von 1 bis 10. 1 steht für: ist mir nicht wichtig – 10 steht für: ist mir sehr wichtig – Die eins kann auch für ein »KO-Kriterium« stehen. Ein KO-Kriterium könnte sein: Wenn ich fliegen muss, dann bekommt dieses Reiseziel z.B. eine 1, bei Erholung, weil ich Flugangst habe und deshalb nirgendwo hinfliege (Beispiel).

	Paris	Bali	New York
Kultur	9	7	8
Kosten	5	8	4
Erholung	6	9	7
Ergebnis			

Ich habe das jetzt für Dich ausgefüllt, um es Dir ein Beispiel zu zeigen, wie das aussehen könnte. Und jetzt kannst Du es ausrechnen.

Wie Du siehst, wird Deine Urlaubsreise, dieses Jahr wahrscheinlich nach Bali gehen, weil es dort die meisten Punkte ergab.

	Paris	Bali	New York
Kultur	9	7	8
Kosten	5	8	4
Erholung	6	9	7
Ergebnis	20	24	19

Wichtige Erlaubnis für Dich!

Jetzt gebe ich Dir eine gerne eine wichtige Erlaubnis, und zwar, obwohl Bali gewonnen hat, weil es die meisten Punkte hat, ist es trotzdem in Ordnung, wenn Du Dich viel lieber für Paris entscheidest. Weil Du vielleicht gerade frisch verliebt bist oder Du willst viel lieber nach New York willst, weil Udo Jürgens das schon mal besungen hat, für die Älteren unter uns, die ihn noch kennen, dass er da noch nie war. Dann darfst Du das machen. Du musst trotz dem Werteergebnis nicht entsprechend handeln Du darfst jederzeit emotional entscheiden. Deinen innersten Wünschen entsprechend. Das Gute daran ist, dass Du jetzt genau weißt, was Du tust. Du weißt, Bali ist teurer als Paris oder New York. Doch Bali ist ein langgehegter Traum von Dir. Du weißt jetzt, dass Paris kulturell wertvoller ist, als New York. Aber New York ist schon immer ein Traumziel von Dir gewesen. Eine Wertematrix ist ein Hilfsmittel, kein Gesetz.

Das bedeutet, dass Dich die Matrix nicht gängeln soll, sondern eine Entscheidungshilfe sein, an der Du Dich orientieren kannst, aber nicht musst. Oft führt die Analyse, mit Zahlen, Daten und Fakten auch zur Paralyse/Lähmung.

Denn oft führt diese Analyse zur Paralyse, das heißt, wir bekommen so viele Informationen, dass es uns so lähmt, dass wir gar nichts mehr machen oder entscheiden können.

Auch dazu habe ich Dir ein Beispiel mitgebracht. Das ist das Marmeladen- Paradoxon.

Es handelt sich um eine Studie, die um die Jahrtausendwende durchgeführt wurde. Amerikanische Forscher haben vor einem kleinen Delikatessenladen in Kalifornien einen Probiertisch mit sechs verschiedenen Marmeladensorten aufgebaut. Wer also in den Laden ging, um sein Brot und seine Butter zu kaufen, kam an dem Tisch mit den Marmeladen vorbei und wurde zum Probieren eingeladen.

Wie viele haben probiert, wie viele haben gekauft?

Und 40 % der Vorbeigehenden (= 100 %) haben also tatsächlich probiert und 12 % von ihnen haben dann auch gekauft. Also von den 40%, die probiert haben, sind 12% in den Laden gegangen und haben gesagt, diese Marmelade möchte ich kaufen, weil ich sie probiert habe, sie hat gut geschmeckt.

Im zweiten Durchgang wurde das Experiment verändert. Diesmal wurden 24 verschiedene Marmeladen zum Probieren bereitgestellt.



Was glaubst Du, haben jetzt mehr Menschen, die in den Laden gegangen sind, um ihr Brot, ihre Butter und ihre Milch zu kaufen, von den Marmeladen probiert? Oder haben weniger probiert, bei dem großen Angebot von 24 Marmeladensorten?

Tatsächlich haben jetzt mehr probiert. Nämlich 60 % der Menschen, die jetzt den Laden betreten haben (=100 %). Hier hat es sich ausgezahlt, dass sich die Auswahl an Marmeladensorten deutlich größer geworden ist. Aber jetzt die wichtige Frage. Haben sie auch mehr gekauft, als bei den 6 Marmeladensorten? Denn probieren ist ja noch nicht gleich kaufen.

Interessant ist noch nicht gleich Kunde. Du kennst das vielleicht von Deinen Webinaren oder ähnlichen Angeboten. Wer interessiert ist, kauft nicht automatisch. Aber wie war das bei dieser Studie?

Also was meinst Du? Mehr probiert = mehr gekauft? Oder, mehr probiert = weniger gekauft? Also wenn Du jetzt auf weniger getippt hast, dann hast Du zu 100 % Recht, es waren jetzt nur noch 2 %, die gekauft haben. Denn wir haben ein großes Problem, uns zu entscheiden, wenn die Auswahl zu groß ist.

Das gleiche Problem haben wir auch bei den vielen Optionen beim

- ✓ Online-Shopping.
- ✓ Oder bei den unzähligen Streaming-Diensten.
- ✓ Welches Angebot wollen wir nun mehr?
- ✓ Worin unterscheiden sich die Angebote?
- ✓ Was kostet was im Monat?

Oder wir haben 100 kleine Aufgaben, die wir auch auf unserer To-do-Liste notiert haben. Ich habe einen Mentee, der erzählt mir immer: »Ich habe so eine To-Do-Liste und zeigt seine beiden Hände mit einem Abstand von einem halben Meter. Und ich schiebe sie jeden Tag weiter und weiter. Es ist einfach zu viel ist und ich weiß nicht, was ich zuerst machen soll«.

Zu viel Auswahl – zu wenig Entscheidungen

Übrigens habe ich für mich schon vor vielen, vielen Jahren einen kleinen Trick entwickelt. Ich habe mir angewöhnt, meine kleinen Aufgaben mit einem Zeitkontingent zu versehen, also eine kleine Aufgabe, die fünf Minuten dauert, oder eine kleine Aufgabe, die 15 Minuten dauert, oder vielleicht auch mal eine halbe Stunde.

Alles, was länger dauert, ist schon keine kleine Aufgabe mehr. Wenn jetzt plötzlich ein Termin ausfällt oder ich mit einer A-Aufgabe schneller fertig bin als gedacht – dann schaue ich, welche Aufgabe kann ich jetzt in dieser »geschenkten Zeit« erledigen. Wenn ich weiß, ich habe 5 Minuten, dann kann ich schnell eine 5-Minuten-Aufgabe erledigen.

Das hat mir zum Beispiel bei dieser Auswahl der jeweiligen To-do-Aufgaben sehr geholfen, um besser und schneller eine Entscheidung zu treffen und die Zeit sinnvoll zu nutzen.

Durch unsere Wertematrix und durch das Überangebot an Entscheidungsmöglichkeiten, du erinnerst dich an die Beispiele von oben, brauchen wir eine Lösung, um hier eine schnelle und für uns zufriedenstellende Entscheidung zu treffen.

Lange Analysen oder lieber auf das Bauchgefühl hören?

Auf der Suche nach einer Lösung bin ich auf eine Idee von Professor Dr. Gigerenzer gestoßen. Professor Dr. Gigerenzer hat sich in jahrelangen Studien mit der Frage beschäftigt, wie man Entscheidungen effizient und sicher treffen kann. Was ist besser? Lange Analysen oder auf das Bauchgefühl hören? Das hat er zu seinem Thema gemacht. Analyse oder Bauchgefühl. Wenn man sich in das Thema einliest, ist es interessant zu sehen, wann die »Ratgeber« eine Analyse empfehlen und wann man auf sein Bauchgefühl hören soll.

Sie empfehlen, zum Beispiel beim Hauskauf, oder bei der Wahl des Studienfaches oder wenn Du eine größere Investition tätigen willst, dann ist die Analyse auf jeden Fall angebracht.



Aber wenn Du in einem Restaurant sitzt und nicht weißt, was du aus der Speisekarte auswählen sollst, oder wenn Du vor Deinem Kleiderschrank stehst und nicht weißt, was Du anziehen sollst – das passiert übrigens auch Männern – habe ich gehört, oder wenn es um Deine Freizeitgestaltung geht und Du eine große Auswahl hast, dann solltest Du auf deinen Instinkt, auf Dein Bauchgefühl hören. Doch Professor Gigerenzer und ich sind haben dazu eine andere Meinung.

Intuition ist gleich Bauchgefühl

Wir sagen nämlich, Intuition ist gleich Bauchgefühl und diese Intuition, die aus unserem Unterbewusstsein kommt, die kann uns sehr gut helfen, erfolgreiche Entscheidungen zu treffen. Je erfahrener du bist, desto leichter fällt es dir auch, mit deiner Intuition, mit deinem Bauchgefühl erfolgreiche Entscheidungen zu treffen.

Unser großes Problem ist nur oft, dass wir dann nicht wissen, was uns unser Bauchgefühl sagt? Wir sind so erschlagen, einerseits von den vielen Analysen, die wir gemacht haben, von den Informationen, die wir bekommen, andererseits von den vielen Meinungen unserer Kollegen, Freunde und Bekannten, Verwandten, Mama, Papa und so weiter.

Wahrscheinlich kennst Du das. Am Ende bist Du noch verwirrter von den vielen Informationen als vorher. Dann stellt sich die große Frage: »Wie bekomme ich eine gute Intuition und wie merke ich überhaupt, was mir meine Intuition rät? Eines hat Professor Dr. Gigerenzer jedenfalls herausgefunden: Eine gute Bauentscheidung trifft man am besten, wenn man die vielen Informationen ignoriert.

Je mehr Erfahrung, desto besser die Intuition.

Gleichzeitig gilt aber auch: Je mehr Erfahrung Du in einem bestimmten Bereich hast, – Professor Dr. Gigerenzer hat seine Studien häufig im Bereich der Geldanlage durchgeführt –, je mehr Erfahrungen Du in diesem oder einem anderen Bereich hast, desto größer ist die Chance, dass Dein Bauchgefühl die richtige Entscheidung trifft, ohne dass Du Dich mit den vielen möglichen Analysen auseinandersetzen musst.

Professor Dr. Gigerenzer empfiehlt, das Bauchgefühl besonders dann einzusetzen,

- ✓ wenn die Unvorhersehbarkeit sehr, sehr hoch ist,
- ✓ wenn es unendlich viele Möglichkeiten gibt, aus denen Du auswählen kannst
- ✓ wenn Du ganz wenige Daten über eine Situation hast, also das Gegenteil von vielen Daten zu sehr wenigen Daten.

Er sagt auch, dass Dich in vielen Fällen – und das ist eine Erfahrung, die ich auch gemacht habe, und deshalb gebe ich sie gerne an euch weiter – in vielen Fällen, in denen Du Deine Matrizen und die vielen Zahlen, Daten, Fakten, die Du gesammelt hast, in die Du sehr viel Zeit investiert hast, Dich oft sehr viel Geld kosten und am Ende nicht zu einem besseren Ergebnis führen.

Nun gibt es verschiedene Möglichkeiten, wie Du am besten herausfinden kannst, was Dir Deine Intuition sagt. Eine Möglichkeit davon ist, wenn Du eine volle Blase hast und Du sagst, bevor ich jetzt Richtung Badezimmer gehe, muss ich eine Entscheidung treffen, dann geht das meistens relativ schnell, weil Du ja dringend ins Bad musst. Es muss also wirklich schnell gehen und so weißt Du schnell, was Dein Bauch Dir sagt.

Diese Möglichkeit wurde übrigens auch in den Niederlanden an der Universität Twente getestet, sie kamen zum gleichen Ergebnis. Sobald wir zur Toilette müssen, können wir sehr viel schneller und intuitiver entscheiden.

Eine weitere Erkenntnis ist, dass es uns leichter fällt, Entscheidungen zu treffen, wenn wir stehen. Also wenn wir stehen – wir stehen nicht so gerne, wir sind ein bisschen faul geworden. Du kennst wahrscheinlich diese Bilder, auf denen der Homo sapiens, vor dem Computer sitzt, und ganz gebeugt ist.

Wir stehen nicht sehr gerne, dabei haben wir im Stehen 24 % mehr Ideen und treffen 25 % bessere Entscheidungen.

Aber vielleicht nützt Dir das alles nichts. Vielleicht bist Du immer noch verunsichert durch all die Daten und Informationen, die Du von anderen bekommen hast. Und deshalb empfehle ich Dir Folgendes:

Wirf eine Münze! Jetzt denkst Du vielleicht: »Ja, klar, die hat es ja nicht alle. Jetzt werfe ich schon eine Münze und die entscheidet dann, ob ich diese Aktie kaufe oder ob ich in diese Firma investiere«. Oder ob Du Dir einen Job aussuchst oder ob Du kündigst oder was auch immer Du tun oder entscheiden willst. Das geht ja gar nicht.



Ja,... ich würde sagen, probieren wir es aus. Und zwar gebe ich Dir jetzt folgende Aufgabe – bitte unbedingt bis zum Ende lesen. Du hast ja eine Münze mitgebracht. Ich hatte Dich am Anfang des Textes darum gebeten.

Nun überlege Dir bitte ein paar Sekunden lang, eine wichtige Sache – nicht ob Du den Keller aufräumen sollst – sondern eine Sache, bei der es wirklich um etwas Wichtiges geht. Die Du schon auf zwei Möglichkeiten reduziert hast, wie Du sie lösen kannst.

Du hast also diesen beiden Möglichkeiten: a oder b. Wenn Du diese Situation und diese zwei Möglichkeiten vor Dir siehst, dann entscheide Dich bitte, ob die Möglichkeit a, die Zahl oder der Kopf ist und treffe diese Entscheidung auch für die Möglichkeit b. Aber bevor Du die Münze wirfst, bekommst Du noch eine ganz wichtige Anweisung.

Kopf oder Zahl?

Du weißt jetzt, dass a zum Beispiel die Zahl Deiner Münze ist und b der Kopf Deiner Münze, Du hast hier eine Entscheidung getroffen. Jetzt wirfst Du die Münze auf den Tisch oder auf Deinen Handrücken, wie es für Dich am besten passt.

Wenn Du die Münze geworfen hast, schau nicht sofort hin. Also nicht gleich nachschauen, sondern konzentriere Dich und dann schau und achte gleichzeitig auf das Gefühl, das jetzt in Dir entsteht. Ist das ein Gefühl von: Oh, wunderbar, super! Oder ein Gefühl von: Oh, schade, das ist blöd.

So jetzt probiere es aus. Konzentriere Dich auf die Entscheidung, die Du treffen willst und achte auf das erste Gefühl, das entsteht, wenn Du siehst, wie die Münze entschieden hat.

Mich würde jetzt interessieren, wie Du Dich gefühlt hast. Enttäuschung oder Freude. Wenn es Freude war, dann weißt Du, was Du zu tun hast. Wenn es Enttäuschung war, weißt Du auch was Du zu tun hast, nämlich das Gegenteil, von dem, was die Münze entschieden hat.

Dieses erste Gefühl, nachdem die Entscheidung der Münze klar ist, ist Dein Bauchgefühl. Es ist das, was Dir Deine Intuition sagt Dir, was Du tun sollst. Das wusstest Du schon vorher, die Münze ist nur der Übersetzer, die Sichtbarkeit Deines Bauchgefühls.

Ende des Transkripts.

Bitte nimm Dir nun das Arbeitsblatt und gehe es durch. (PDF)