

So treffen Sie gute Entscheidungen

Gute Entscheidungen treffen ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Die Dynamik und Komplexität im beruflichen und privaten Umfeld nehmen zu und Erfahrungen zählen immer weniger. Der Druck, keine Fehlentscheidungen zu treffen, um den Kopf über Wasser zu halten nimmt zu und führt leider oft in die falsche Richtung. Keine Entscheidung ist auch eine und die Erkenntnis, dass es keine richtigen Entscheidungen gibt, macht die Entscheidungsfindung auch nicht leichter. Hier sind weiterführende Ideen.

Wie die Natur Entscheidungen trifft



Sie schneiden sich beim Hantieren in der Küche in den Finger. Es blutet stark. Für Ihren Körper heisst das, es ist etwas passiert, was eine augenblickliche Entscheidung erfordert. Die Natur folgt einem klaren Prinzip:

1. Ein Ereignis erfordert eine Reaktion (es wird nichts aufgeschoben).
2. Das System fragt sofort: Was ist das höchste Ziel? In diesem Fall: Überleben.
3. Daran ausgerichtet fällt die Entscheidung (Blutgerinnungssystem beginnt zu wirken, andere Körpersysteme übernehmen zielorientierte Aufgaben).
4. Ein festgelegter Mechanismus läuft ab, um das Ziel zu erreichen (Spielregeln).

Was sind gute Entscheidungen?

Gute Entscheidungen ergeben gute Ergebnisse, hinterlassen positive somatische Marker (Gefühle), machen zufrieden und sichern nachhaltige Zielerreichung.

Der Entscheidungsfindungsprozess

1. Schritt: Klarheit gewinnen mit Leitfragen

- Was ist das höchste Ziel? Was hält meiner inneren Überzeugung stand?
- Was will ich wirklich? Keine Selbstlügen und kopfgesteuerten Ziele.
- Vom Kopf zum Bauch: Um welches höchste Ziel geht es wirklich?
- Vom Bauch zum Kopf: Dem Kopf klar machen, was der Bauch schon lang weiss.

2. Schritt: Lösungen und Alternativen suchen



Welchen Preis bin ich bereit dafür zu zahlen?
Was ist es mir wert?
Wie hoch darf das Risiko sein?
Wo kann ich Kompromisse eingehen?
Wie stelle ich fest, dass das Ziel auch erreicht werden kann?

3. Schritt: Szenarien durchspielen (Szenariotechnik)

- Was kann schlimmstenfalls passieren?
- Wie gehe ich mit Unvorhergesehenem um? (Die Umsetzung vorausdenken)
- Was passiert, wenn ich nicht entscheide, wenn sich nichts ändert?

4. Schritt: Entscheidung treffen



Welche Entscheidungs-Möglichkeiten gibt es?
Was ist die beste Entscheidung?
Was ist meine beste Entscheidung? (Kopf und Bauch)
Wie informiere ich über meine Entscheidung?

5. Schritt: Spielregeln festlegen und Einhaltung einfordern



Welche Spielregeln gibt es, bzw. lege ich fest?
Welche - auch unausgesprochenen - Erwartungshaltungen bestehen?
Wie vermittele ich Spielregeln für die Umsetzung klar und verständlich?
Wie kontrolliere ich die Einhaltung und Durchsetzung der Spielregeln?

Entscheidungen sind immer ein Abschiednehmen von vielen anderen Optionen. Das kann schmerzen. Entscheiden bringt aber auch Klarheit und Erleichterung und lässt die Energien wieder fließen, was wesentlich und wichtig für das Unternehmen, das Team, Kunden oder einem Selbst ist.

Ich wünsche Ihnen gute Entscheidungen, die Ihnen Zufriedenheit bringen.

Ihr Marcel Zünd

Praxis: Entscheiden in schwierigen Situationen

1. Fragen Sie nach dem höchsten Ziel
Innehalten und nach dem höchsten Ziel Fragen: Das stoppt die Blockade und lenkt zum Wesentlichen und bringt innere Klarheit: strategisch, finanziell, personell, emotional, etc.

2. Transferieren Sie das Bauchgefühl in den Kopf

90% aller Körperverbindungen laufen von unten nach oben, weil sie wichtiger sind als die von oben nach unten. Werden Sie zum Beobachter der Situation und nehmen Sie Distanz von Sachzwängen und vorgefertigten Meinungen.

3. Packen Sie die Verantwortung dahin, wo sie hingehört

Wenn die Verantwortung voll bei Ihnen liegt, dann entscheiden Sie auch selber. Liegt die Verantwortung jedoch bei anderen Personen, dann suchen Sie einen Weg, diese Person zur Entscheidung zu veranlassen. Entscheidungen, für die die Mitarbeiter zuständig sind, sollten Sie nicht treffen.

4. Übernehmen Sie bewusst die Verantwortung

Wer Verantwortung übernimmt, hat auch das Recht, frei zu entscheiden. Entscheiden sollte derjenige, der die Verantwortung trägt. Harmoniebedürftigkeit bringt Sie nicht weiter, ausser Sie schaffen es, Ihre Mitarbeiter voll in die Verantwortung und Pflicht zu nehmen.

5. Schritt: Starten Sie einen aktiven Leerlauf mit dem ersten Hauptsatz der Thermodynamik

Die Summe der Verantwortungen bleibt gleich > Was geben Sie ab und wer übernimmt mehr?

Die Summe des Engagement bleibt gleich > Wer zieht auch noch am gleichen Strang? Beobachten Sie!

Die Summe des Vertrauens bleibt gleich > Geben Sie Vertrauen und Sie werden Vertrauen zurückbekommen!

5. Schritt: Stellen Sie die höchsten Ziele sicher

Sie brauchen Rückendeckung und Ressourcen.

Sie müssen wissen, auf wen Sie zählen können.

Wer steht zu Ihnen und wen wollen Sie noch ins Boot holen?

Ihr Partner für Veränderungen

markettraining
Zürcherstrasse 12
8400 Winterthur
052 262 70 60
zuend@markettraining.ch