

Die richtige Entscheidung treffen:

Wer künftig bessere Entscheidungen treffen will, sollte sein Unterbewusstsein nutzen und zugleich folgende Tipps und einfache Tricks berücksichtigen:

- Machen Sie sich Kompromisse bewusst.**
 Eine Entscheidung, mit der wir langfristig glücklich werden, sollte unabhängig getroffen werden. Die meiste Zeit treffen wir keine schlechten Entscheidungen. Wir gehen aber Kompromisse ein, weil sie uns einen kurzfristigen Erfolg versprechen. Bevor sie uns vom Kurs abbringen, sollten wir sie hinterfragen.
- Zwingen Sie sich zu einer kurzen Auszeit.**
 Wenn Sie merken, dass Sie eine kurzfristige oder kurzfristige Wahl treffen, dann zwingen Sie sich zu einer Pause, um den Entscheidungsstress zu senken. Zum Beispiel indem Sie eine Nacht drüber schlafen. So sinkt das Bedürfnis für eine Instant-Belohnung.
- Wechseln Sie in die Adlerperspektive.**
 Vor jeder schweren Entscheidung sollten Sie ein paar Schritte zurücktreten und das Szenario aus einer übergeordneten Perspektive betrachten. Wohin führt Sie die Entscheidung langfristig? Welche Konsequenzen sind damit verbunden? Welche Chancen? Wenn Sie das nicht sehen, reagieren Sie nur.
- Schalten Sie Störquellen aus.**
 Wer eine wichtige Entscheidung treffen muss, sollte alle relevanten Informationen kennen und externe Stress- oder Störfaktoren (Vermutungen, Meinungen, Ängste) eliminieren. Eine gute Wahl braucht Bedenkzeit. Treffen Sie weitreichende Entscheidungen erst, wenn Sie die Ruhe und Relevanz dafür haben.
- Suchen Sie nicht nach dem richtigen Weg.**
 Der Begriff „richtig“ suggeriert, dass es eine allgemeingültige Entscheidung gäbe. Für die meisten Situationen trifft das nicht zu. „Richtig“ ist deswegen immer im Kontext von „für mich richtig“ zu sehen. Das im Hinterkopf, fällt es leichter sich von Entscheidungsblockaden zu lösen.

Zugegeben, die Punkte stellen ein einfaches Konzept dar. Aber einmal verinnerlicht, lassen sich damit Alltagsentscheidungen und schwierige Entscheidungen besser treffen.

Bessere Entscheidungen treffen: 12 Methoden

Je wichtiger die Wahl, desto schwieriger wird es, kluge Entscheidung treffen zu können. Ein Königsweg existiert leider nicht. Dafür gibt es zahlreiche Methoden, mit denen die Qual der Wahl leichter fällt.

12 Entscheidungstechniken:

1. Die Pro-Contra-Liste

Die Pro-Contra-Liste funktioniert und ist einfach: Nehmen Sie ein Blatt Papier, links schreiben Sie die Argumente FÜR („pro“) Ihre Wahl auf, rechts die DAGEGEN („contra“). Schon die Anzahl der Punkte kann ein Indiz sein. Besser ist, die Argumente zu gewichten: Manches Contra-Argument ist so schwerwiegend, dass es nicht aufgewogen werden kann. Nachteil der Methode: Je mehr Alternativen Sie haben, desto komplexer werden die Listen. Und desto schwieriger wird die Auswahl.

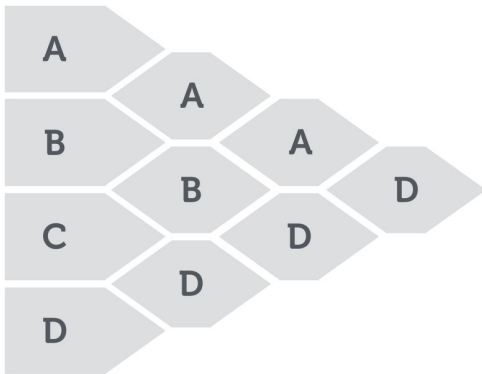
2. Die Benjamin-Franklin-Liste

Diese Liste vergleicht allein die Pro-Argumente und benotet diese. Anschließend wird pro Punkt eine Gesamtnote ermittelt. Die Bestnote ist auch die beste Wahl. Leider werden bei der Technik keine Nachteile betrachtet. So besteht die Gefahr einer rosaroten Abbildung, bei der entscheidende Konsequenzen übersehen werden. Die Benjamin-Franklin-Liste eignet sich daher zur ersten Orientierung.

Pro	Note	Pro	Note	Pro	Note	Pro	Note	Pro	Note
	2		3		1		4		3
	2		1		1		3		5
	3		4		2		2		4
	1		3		1		3		1
Gesamtnote	2,0		2,75		1,25		3,0		3,25

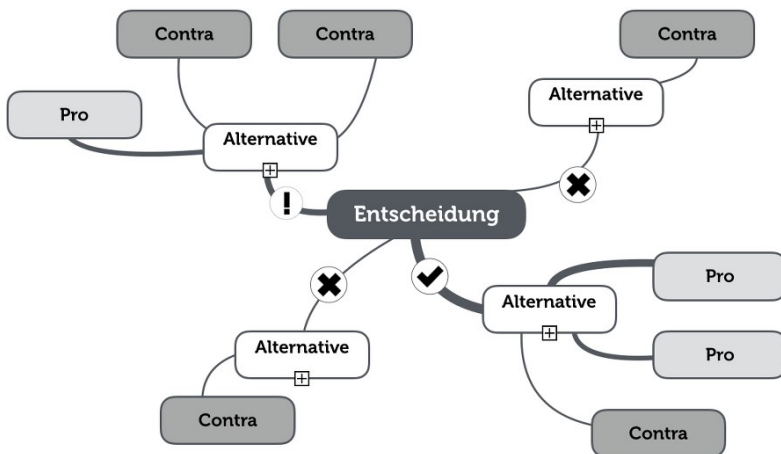
3. Der Entscheidungsbaum

Wer Listen nicht mag, wählt diese Entscheidungstechnik. Per Gegenüberstellung und K.o.-Kriterien werden die Optionen Schritt für Schritt verringert. Die Methode eignet sich bei vielen Wahlmöglichkeiten. Sie stößt aber an Grenzen, wenn man nicht festlegen kann, welche davon zu den eigenen Erwartungen passt.



4. Die Entscheidungs-Mindmap

Auch Mindmaps helfen. Hier steht die Entscheidung im Zentrum. Davon zweigen – als Äste – die Alternativen ab. Jeder Ast hat weitere Verzweigungen mit Pro- und Contra-Argumenten. Am Schluss folgt die Bewertung der einzelnen Pfade. Die Dicke der Äste symbolisiert die Stärke der Argumente.



5. Die Entscheidungsmatrix

Hierbei werden alle Wahloptionen in Spalten eingetragen. Im zweiten Schritt definieren Sie Kriterien, die für die Entscheidung von Bedeutung sind. Sie kommen in die Zeilen der Matrix. Nun werden die Optionen nach diesen Kriterien auf einer Skala von 1 bis 10 oder als Schulnoten bewertet. Wer die meisten Punkte hat, gewinnt.

Optionen	Option 1	Option 2	Option 3
Kriterium 1	2	4	1
Kriterium 2	3	2	2
Kriterium 3	1	3	1
Durchschnitts-Note	2	3	1,3

6. Die Consider-all-Facts-Methode

Vom britische Kognitionswissenschaftler und Schriftsteller Edward de Bono stammen nicht nur Kreativitätstechniken wie die DeBono-Denkhuete. Seine Consider-all-Facts-Methode zählt zu den Entscheidungstechniken und ähnelt der Entscheidungsmatrix. Die Entscheidungsfindung funktioniert dabei mit einer Liste aller relevanten Faktoren – und zwar wirklich aller. Ausnahmslos.

Daraus kann je nach Komplexität und Tragweite der Entscheidung eine sehr lange Liste entstehen. Wichtige und unwichtige Faktoren können in der Entscheidungstechnik als Reihenfolge dargestellt werden. Zudem sollte am Rand Platz für Anmerkungen und Bewertungen bleiben. Für eine Entscheidung werden dann die Alternativen anhand der gesammelten Faktoren überprüft und verglichen:

Welche Punkte werden erfüllt?

Welche Kriterien bleiben offen und wie wichtig sind diese?

Wo liegen die Vor- und Nachteile der einzelnen Alternativen?

Wie bei anderen Entscheidungstechniken kann die Unvollständigkeit der Liste aller relevanten Faktoren das Bild verfälschen.

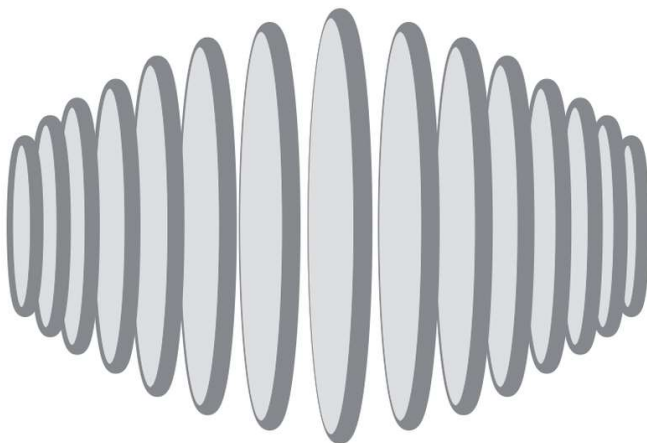
7. Die Consider-the-Best-Methode

Das Gegenteil zur Consider-all-Facts-Methode und wegen ihrer Simplizität manchmal besser geeignet, ist die Consider-the-Best-Methode. Kurz gesagt: Sie fokussieren nur auf dem wichtigsten Entscheidungsfaktor. Welcher das ist, müssen Sie selbst festlegen. Für Kaufentscheidungen beispielsweise der Preis oder die Qualität des Produktes.

Allerdings kommt diese Entscheidungstechnik schnell an ihre Grenzen, wenn der wichtigste Faktor nicht so leicht aufzumachen ist. Es ist eine starke Vereinfachung der Realität nötig. Auch wird dabei frühzeitig ein Faktor über alle anderen gestellt – möglicherweise basiert die Entscheidung dann auf einer völlig falschen Grundlage. Trotzdem eignet sich die Methode beispielsweise für Alltagsentscheidungen oder um sich bewusst zu machen, was bei einer Wahl die gewichtigste Rolle spielt.

8. Die Scheibchen-Methode

Im Hinterkopf ist bei einer Wahl immer das große Ganze – wir wollen den Überblick behalten. Das kann jedoch ungemein abschreckend wirken. So stehen wir vor einer monströsen Wahl, die panisch macht oder gar in die Flucht schlägt. Wir legen uns dann nicht fest, sondern prokrastinieren (zu erledigende Dinge aufschieben, verschieben, vertagen) bis zur Entscheidungsblockade. Eine Lösung in den Entscheidungstechniken ist die Scheibchen-Methode. Das Problem wird in mehrere kleine Stücke aufgeteilt, um die eigentliche Entscheidung zu vereinfachen und zu erleichtern. Es wird wie bei einer Zwiebel, bei der man Pelle um Pelle entfernt, jeweils eine Scheibe abgeschnitten und einzeln betrachtet, was der anfänglichen Wahl den Schrecken nehmen soll. Keine fundamentale, sondern viele kleine Entscheidungen.



Die Scheibchen-Methode ist prädestiniert für schwerwiegende Entscheidungen, beschleunigt den Auswahlprozess und überwindet Wahlhemmungen.

Etwa die Berufswahl: Will ich studieren? Will ich im Büro arbeiten? Will ich direkten Kundenkontakt? Jede Scheibe liefert ein klareres Gesamtbild. **Großer Nachteil:** *Es fehlt eine wirkliche Orientierung für die Beantwortung der Fragen. Es braucht eine Kombination mit anderen Entscheidungstechniken.*

9. Der Standpunktwechsel

Wir überlegen, grübeln, analysieren, zermartern uns endlos das Hirn und fühlen uns am Ende doch nur wie Faust in Goethes Klassiker: „Ich bin so klug als wie zuvor...“ Manchmal ist aus der eigenen Perspektive keine Entscheidung möglich. Dann hilft der Standpunktwechsel. Er ermöglicht neue Blickwinkel und Probleme von einer anderen Seite zu sehen. Gerade bei emotional festgefahrenen Situationen sorgt diese Entscheidungstechnik für Klarheit.

Versuchen Sie sich von der persönlichen Situation frei zu machen und fragen Sie sich: Was würde ich einem Freund raten, der vor derselben Entscheidung steht? So erzwingen Sie einen Perspektivwechsel.

Der psychologische Effekt: Bei anderen sehen wir die Dinge meist viel klarer als bei uns selbst. Das Ganze funktioniert aber nur, wenn Sie ehrlich zu sich selbst sind.

10. Die Best-Case-Worst-Case-Analyse

Eine Entscheidung ist immer sinnbildlich die Gabelung eines Weges. Der Fokus richtet sich dabei zunächst auf die offensichtlichen Abzweigungen in Form von verschiedenen Alternativen. Die nächste gedankliche Phase bleibt aber oft unbeachtet: Jede der Optionen kann sich auf verschiedene Arten entwickeln – positiv wie negativ. Hier setzt die Best-Case/Worst-Case-Analyse an. Sie vergleicht Szenarien anhand möglicher Verläufe.

Das Prinzip ist schnell erklärt: Für jede Alternative wird gedanklich ein Best-Case-Szenario und ein Worst-Case-Szenario erstellt. Der Nutzen der Methode liegt dabei in der bewussten Auseinandersetzung und der Betrachtung der möglichen Konsequenzen – und zwar explizit in beide Richtungen.



Versuchen Sie Wahrscheinlichkeiten für die Szenarien festzulegen. Besteht größeres Risiko, dass eine Option im Desaster endet, wird diese Möglichkeit ausgeschlossen. Ist der schlimmste Fall hingegen sehr unwahrscheinlich und der positive Ausgang zu erwarten, offenbart sich ein möglicher Weg.

11. Die Entscheidungsfragen

Nicht immer müssen aufwändige und komplizierte Entscheidungstechniken sein, um Entscheidungshilfe zu liefern. Es geht auch einfacher und weniger grafisch mit sogenannten Entscheidungsfragen. Diese sollen festgefahrenen Gedanken wieder Mobilität einhauchen und ein Hybrid aus allen Methoden darstellen. Zu diesen Fragen gehören:

- **Bin ich ehrlich zu mir selbst?**
Die objektiv betrachtete beste Entscheidung ist leider nicht immer gleichzeitig auch einfach oder beliebt. Aus einer Sackgasse geht es nur rückwärts wieder hinaus – eine ärgerliche Erkenntnis, die man sich selbst eingestehen muss. Die Wahrheit kann bekanntlich wehtun – ist bei der Entscheidungsfindung aber zwingend notwendig. Sonst landen Sie nach kurzer Zeit wieder am selben Punkt.
- **Habe ich ausreichend Alternativen geprüft?**
Es ist leicht, sich in die erstbeste Möglichkeit zu verlieben und alles andere als falsch abzutun. Kann funktionieren, geht aber in vielen Fällen nach hinten los. Oft entstehen Fehltritte gerade deshalb, weil nicht genügend Alternativen in Betracht gezogen wurden – und sei es nur die Option, nicht zu wählen. Mit dieser Frage zwingen Sie sich zur Unbequemlichkeit und dazu, über den Tellerrand hinauszublicken.
- **Bin ich mir über die Konsequenzen im Klaren?**
Wahlhemmungen gehen nicht selten auf die Angst vor den möglichen Folgen zurück. Wir drücken uns vor der Entscheidung. Doch sind diese Horrorszenarien überhaupt begründet? Dahinter versteckt sich nicht die Aufforderung zum Tragen einer rosaroten Brille. Vielmehr ist es ein Aufruf zu einer realistischen Einschätzung. Keine unbegründete Ängste schüren, aber auch keine möglichen Fehler maskieren und vertuschen.

- **Was sagt der Bauch? Was sagt der Kopf?**

Will die Entscheidung einfach nicht fallen, kann es helfen, sich nicht nur auf ein einzelnes Körperteil zu verlassen. Der Bauch findet vielleicht ein Argument, das der Kopf noch nicht ans Tageslicht befördern konnte – oder umgekehrt. Sehen Sie sich nicht nur als Kopf- oder Bauchmensch. Das nimmt die Chance auf bessere Entscheidungen. Kein „entweder oder“, sondern „sowohl als auch“.

12. Die Zeitreise-Methode

Ein Blick in die Zukunft, um nicht nur Lottozahlen, sondern auch die Auswirkungen der eigenen Entscheidungen zu kontrollieren und in der Gegenwart zu korrigieren – davon hat wohl jeder schon einmal geträumt. Leider ist die Zeitreise wie in „Zurück in die Zukunft“ nicht möglich – bei den Entscheidungstechniken können Sie das Prinzip trotzdem nutzen. Die Zeitreise-Methode sorgt für Distanz zum aktuellen Entscheidungsdilemma. So kann die Situation in einem größeren Zusammenhang betrachtet werden.

Suzy Welch, die Frau des Ex-General-Electric-Bosses Jack Welch, hat vor einigen Jahren dazu die 10-10-10-Methode entwickelt, bei der Sie sich lediglich drei Fragen stellen müssen:

Wie werde ich über meine Entscheidung...



...in **10 Minuten** denken?



...in **10 Monaten** denken?



...in **10 Jahren** denken?

Klingt trivial. Ist es auch. Jedoch hilft es, den Blick in Richtung Zukunft und auf die langfristigen Auswirkungen der Wahl zu fokussieren. Spielen Sie die Entscheidungstechnik beispielsweise vor einem Jobwechsel durch – bringt die Stelle Sie dahin, wo Sie in zehn Jahren sein wollen? Dazu braucht es ehrliche Selbstreflexion und eine möglichst realistische Einschätzung der Zukunft.

Entscheidungstechniken auswählen

Nun kennen Sie eine ganze Reihe verschiedener Techniken, Methoden und Kniffen, die alle auf die eine oder andere Art geeignet sind, eine Entscheidung zu treffen, diese zu festigen oder wenigstens die Alternativen einzugrenzen und durch Ausschlussverfahren zu einer Lösung zu kommen. Der Haken: Zwischen all den Alternativen müssen Sie sich – genau – mal wieder entscheiden. Was also tun?

Teilen Sie Ihre Entscheidungen in drei grundlegende Kategorien ein:

- **Kurz- oder langfristig?**
Einige Techniken sind auf Entscheidungen ausgelegt, die sich nachhaltig auf das Leben auswirken. Unter anderen Umständen sind diese jedoch wenig hilfreich oder gar nutzlos.
- **Viele oder wenige Informationen?**
Eine Vielzahl (aber nicht zu viele) an Informationen kann helfen, eine fundierte Entscheidung zu treffen – sie ist Basis einiger Entscheidungstechniken. Wer (zu) wenige Informationen besitzt, muss entweder noch etwas recherchieren oder wählt lieber eine andere Methode.
- **Rational oder emotional?**
Bei manchen Entscheidungen setzt der Verstand einfach aus, bei anderen dominiert er zu sehr. Es kann daher sinnvoll sein, die Methode so auszuwählen, dass unser jeweils unterlegenes Sensorium wieder mehr zu Wort kommt.

Anhand dieser drei Kriterien lässt sich jede Entscheidungssituation genau einordnen und mit einer passenden Technik kombinieren. So wäre beispielsweise die Wahl eines Studiengangs eine rationale Entscheidung vor einem langfristigen Horizont, für die es (mit ein wenig Aufwand) viele Informationen gibt. Anbieten würde sich dafür zum Beispiel ein Entscheidungsbaum oder eine Benjamin-Franklin-Liste, um die große Auswahl zu begrenzen und danach die Zeitreise-Methode, um die Auswahl zu validieren.

Tipps: Entscheidungstechniken richtig anwenden

Zum Abschluss haben wir einige Tipps zusammengestellt, mit denen Sie die Entscheidungstechniken richtig nutzen und zum bestmöglichen Ergebnis kommen:

1. Suchen Sie mehr Informationen

Informationen sind der Grundstein jeder fundierten Entscheidung. Oder anders ausgedrückt: Wie sollen Sie eine gute Entscheidung treffen, wenn Sie wichtige Faktoren nicht kennen? Lassen Sie sich nicht zu einer Entscheidung drängen – weder von sich selbst, noch von anderen – bevor Sie dieses Informationsdefizit nicht ausgeglichen haben. Vermutungen, Hoffnungen und Wünsche reichen nicht aus. Wenn Sie Dinge nicht wissen, fangen Sie an zu raten und spätestens hier kann nicht mehr von einer rationalen Entscheidung gesprochen werden, sondern allenfalls von Glücksspiel.

2. **Fragen Sie die richtigen Leute**

Wie kommen Sie an die Informationen? Richtig, entweder Sie recherchieren auf eigene Faust – oder Sie fragen einfach. Hierbei kommt es allerdings darauf an, wen Sie fragen. Wenden Sie sich an jemanden, der sich in dem Bereich auskennt und auch die Informationen bereitstellen kann, nach denen Sie suchen. Jobinformationen bekommen Sie etwa von jemandem, der die Branche kennt oder sogar im anvisierten Unternehmen arbeitet. So sind Ratschläge nicht nur gut gemeint, sondern auch mit Fakten untermauert.

3. **Enttarnen Sie Optionen, die nur ablenken sollen**

Verschiedene Optionen sind grundsätzlich nicht schlecht, werden aber gerne – besonders von Verkäufern – genutzt, um eine bestimmte Entscheidung zu provozieren. Bekannt ist dieses Phänomen als Decoy-Effekt. Die zusätzliche Auswahlmöglichkeit soll Ihnen nicht gefallen, sondern Sie von einer der anderen Optionen überzeugen. Die Ablenkung ist als Wahl so unattraktiv, dass die anderen Optionen viel besser erscheinen. Wenn Sie diese Köder enttarnen, können Sie ohne schlechtes Gewissen das Angebot ausschlagen und sich nach einer Alternative umsehen, die wirklich Ihren Vorstellungen entspricht.

4. **Bedenken Sie, auf was Sie verzichten müssen**

Wenn Ihnen ein Angebot gefällt, ist es leicht, sich darin zu verlieren und alles andere auszublenden. Plötzlich ist es egal, dass Sie für das Auto 5.000 Euro mehr bezahlen müssen, weil Sie nur noch an die Extras denken können. Aber sind Sie sicher, dass Sie auch in ein paar Jahren noch so darüber denken? Um dies zu beantworten, sollten Sie sich vor Augen führen, worauf Sie dafür alles verzichten müssen. Die 5.000 Euro könnten Sie beispielsweise auch nutzen, um über Monate Ihre Miete zu bezahlen, mit der gesamten Familie für mehrere Wochen zu verreisen oder einen großen Teil eines laufenden Kredits zurückzuzahlen. Ist die Option aus dieser Perspektive immer noch so unwiderstehlich?

13 **kuriose Fakten wie wir Entscheidungen treffen**

1. **Im Dunklen treffen wir rationalere Entscheidungen**

Wenn Sie vor einer wichtigen Entscheidung stehen und diese rational treffen wollen, dimmen Sie das Licht. Kein Scherz. Wissenschaftler um Alison Jing Xu von der Rotman School of Management konnten zeigen, dass helles Licht unsere Emotionen – ob positiv oder negativ – verstärkt.

2. **Mit voller Blase treffen wir bessere Entscheidungen**

Nicht lachen! Wissenschaftler der niederländischen Universität von Twente fanden heraus: Je voller die Blase, desto eher entscheiden wir uns für langfristige Ziele. „Harndrang-Effekt“ heißt das. Die Begründung: Wer es schafft, seinen Harndrang kurzfristig (!) zu unterdrücken, der kann auch kurzfristigen Versuchungen besser widerstehen.

3. **Stress führt zu riskanteren Entscheidungen**

Das betrifft vor allem Manager. Kanadische Wissenschaftler um Theodore Noseworthy von der Universität von Guelph konnten nachweisen, dass Stress emotional korrumpiert und uns von negativen Konsequenzen distanziert. Bei Stress gehen wir lieber in den Angriffs-Modus statt gründlich zu reflektieren.

4. **Wir entscheiden uns meist für die erste Option**

Wer schnell zwischen mehreren Alternativen wählen muss, entscheidet sich oft für die erste Option, so das Ergebnis einer Studie um Dana R. Carney von der Universität von Kalifornien in Berkeley. Die Gefahr: Wir konditionieren und dabei zugleich, Motto: Das Erste ist das Beste. Einmal gelernt, bleiben wir diesem Muster bei späteren Entscheidungen treu.

5. **Die Mehrheit entscheidet sich für Bekanntes**

Dieser Psychoeffekt ist verwandt mit dem davor und zeigt: Die Qual der Wahl ist zuweilen keine. Eher bevorzugen wir bei der Entscheidung Bekanntes. Was uns manipuliert, ist das starke Vertrautheitsgefühl, das uns in Sicherheit wiegt. Die sogenannte *Rekognitions-Heuristik verleitet aber auch zu Fehlurteilen. Etwa am Aktienmarkt: Bekanntere Unternehmen werden oft besser bewertet als sie sind.

**Die Rekognitions-Heuristik ist eine Urteilsheuristik der Kognitionspsychologie. Sie besagt, dass bei der Beurteilung von mehreren Objekten hinsichtlich eines Kriteriums unter bestimmten Umständen deren Wiedererkennung als alleinige Entscheidungshilfe genutzt wird. Wikipedia*

Heuristik = Lehre, Wissenschaft von den Verfahren, Probleme zu lösen; methodische Anleitung, Anweisung zur Gewinnung neuer Erkenntnisse

6. **Wer sich nicht entscheiden kann, braucht eine Alternative**

Das Phänomen wird Decoy-Effekt genannt. Wenn wir uns zwischen zwei Optionen nicht entscheiden können, brauchen wir eine dritte – den Köder (englisch: „decoy“). Er bildet eine Art Entscheidungs-Krücke. Schon sieht eine der anderen Optionen besser aus.

7. **Gut Gelaunte entscheiden großzügiger**
Obacht, wenn Sie gerade richtig gut drauf sind und eine Wahl treffen müssen! Wer positiv gestimmt ist, entscheidet suboptimal. So das Ergebnis einer Studie an der Fakultät für Psychologie der Universität Basel. Ob Wohnungskauf oder Jobsuche: Die eigene Stimmung nimmt massiv Einfluss auf unsere Entscheidung. Je besser gelaunt, desto schneller akzeptierten wir ein Angebot.
8. **Schlecht Gelaunte sehen klarer**
Wie der australische Psychologe Joe Forgas von der Universität von New South Wales herausfand, profitieren Miesepeter von gesteigerter Aufmerksamkeit. Effekt: Sie fallen seltener auf urbane Legenden oder Marketing-Tricks herein – und entscheiden besser.
9. **Ärger macht Entscheidungen rationaler**
Studien von Wissenschaftlern um Maia Young von der Anderson School of Management in Kalifornien zeigen: Wer sich ärgert, trifft rationalere Entscheidungen. Und zwar weil Wut klassische Fehlfaktoren (Fachbegriff: „confirmation bias,“) unterdrückt.
10. **Wer besser entscheiden will, sollte aufstehen**
Glaubt man einer Studie des Psychologen Frank Fischer von der Münchner LMU, dann können Sie durch simples Aufstehen bessere Entscheidungen treffen. Wer in den Experimenten aufstand, hatte 24 Prozent mehr Ideen und traf in 25 Prozent der Fälle bessere Entscheidungen als die Sitzenbleiber.
11. **Hohe Boni führen zu besseren Entscheidungen**
Geld beeinflusst Entscheidungen, klar. Harvard-Wissenschaftler um Shawn A. Cole und Martin Kanz entdeckten jedoch, dass besonders fette Prämien zu besseren Entscheidungen führten. Im konkreten Fall arbeiteten die Bankangestellten umgehend gründlicher und prüften die Darlehensanträge intensiver.
12. **Ausgeschlafene wählen klüger**
Schon eine Stunde Schlafmangel führt zu schlechteren Entscheidungen. Betroffene gehen dann höhere Risiken ein, so eine Studie von Virginie Godet-Cayré vom Centre for Health Economics and Administration Research in Frankreich.
13. **Entscheidungen machen müde**
Wer viel entscheiden muss, büßt geistige Kapazitäten ein. Das hat die Psychologin Kathleen Vohs herausgefunden. Kurz: Entscheidungen machen müde. Egal, ob man diese freiwillig oder unter Druck trifft, ob sie Spaß machen oder nicht – sie powern uns aus. Wer vor wichtigen Entscheidungen steht, sollte sie deshalb nicht unbedingt am Ende eines anstrengenden und entscheidungsreichen Tages treffen.

Text: <https://karrierebibel.de/>