

Richtige Entscheidungen im Unternehmen treffen

03.11.2016, 18:41 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Mario Arend - Autor & Speaker*



Mario Arend - DER PERSONIZER® - Vortragsredner & Buchautor

Köln. 3.11.2016.

Viele Mitarbeiter kennen folgendes Szenario: Sie stehen kurz davor eine Entscheidung zu treffen und vor lauter Angst, ihre Wahl könnte die falsche sein, entscheiden sie sich gar nicht, oder zu spät. Das ist mit Sicherheit jedem von uns schon mehr als einmal so passiert. Doch das muss nicht so sein, denn ich zeige ihnen gleich in 5 konkreten Tipps auf, wie sie die richtigen Entscheidungen treffen können. Dabei verschonen sie keine Zeit und wahren ihr Gesicht.

Tipp 1: Haben Sie keine Angst davor, die falsche Entscheidung zu treffen

Bevor sie gar keine Entscheidung treffen, wählen sie lieber die zweitbeste Möglichkeit aus. Die Angst, die sich in uns dabei breit macht, sich für die falsche Entscheidung festzulegen, resultiert noch aus der Steinzeit. Ich möchte auch nicht entscheiden, ob ich den Säbelzahn tiger angreife oder ihm doch besser eine Falle stellen sollte. Denn damals konnte die falsche Entscheidung den Tod bedeuten. Aber heute ist das in der Regel Gott sei dank anders und das Leben geht nach einer falschen Entscheidung weiter. Sie sollten bei ihrer Entscheidungsfindung immer auf ihre Intuition und ihre Lebenserfahrung vertrauen, anstatt sie von kurzfristigen Umständen abhängig zu machen.

Gehen sie das worst-case-Szenario doch einmal bis zum Ende durch. Meistens ist es dann gar nicht so schlimm, wie sie es am Anfang vermutet haben und sie können danach die Entscheidung leichter und sicherer fällen.

Tipp 2: Lernen sie mit dem Verlust zu leben

Jede Entscheidung bedeutet automatisch auch Verlust. Nämlich den Verlust der zweiten Alternative. Denn sie müssen sich ja schließlich immer zwischen mindestens 2 Varianten entscheiden. Entscheiden sie sich also vor A, verlieren sie automatisch B. Und genau das ist es auch, was sie bei Entscheidungen immer wieder rätseln lässt, ob sie das richtige tun

werden. Das Dumme dabei ist, dass bei fast allen Menschen der Verlust mehr bedeutet als der Gewinn einer Möglichkeit. Was passiert also dabei genau? Sobald sie sich also für A entschieden haben, trauern sie automatisch B hinterher und fragen sich: „War das jetzt richtig so?“ Oft genug führt dieses Verhalten zur Entscheidungsunfähigkeit.

Denken sie also bei Entscheidungen genau nach: „Ist die Entscheidung gegen A für mich momentan nur deswegen so schlimm, weil ich A dadurch als Option verliere?“ Fast immer entscheidet man sich dann automatisch für B, da die zweite Option die argumentativ stärkere ist.

Tipp 3: Deine Entscheidungen triffst Du nur für dich selbst – sei stark!

Bestimmt waren sie auch schon einmal in folgender Situation: Sie haben sich bewusst dafür entschieden am Wochenende zu einem bestimmten Event zu gehen. Sei es ein Konzert, eine schöne Ausstellung, etc. Und dann kommt ihnen jemand in die Quere, durchkreuzt ihren Plan und sagt ihnen: „Wie konntest du dich nur für das Konzert entscheiden? Am Wochenende feiert doch der Thomas seinen Geburtstag!“ Plötzlich zweifeln sie an ihrer zuerst getroffenen Entscheidung, unter anderem weil sie sie nicht rechtfertigen wollen. Falsch! Wenn sie eine Entscheidung einmal mit vollster Überzeugung getroffen haben, dann bleiben sie auch bei ihrer Meinung. Und vor allem rechtfertigen sie ihre Entscheidungen nicht. Sie und niemand anders dürfen in ihrem Leben mit den darin getroffenen Entscheidungen ganz alleine Regie führen.

Es würde wahrscheinlich sowieso keinen Sinn machen jemand anderen von ihrer Entscheidung überzeugen zu wollen, denn jeder sieht die Entschlüsse aus seinem eigenen Blickwinkel betrachtet sie aus seiner subjektiven Sichtweise.

Tipp 4: Entscheidungen müssen wohl überlegt sein, lassen sie sich nicht dazu drängen

Sie entscheiden sich bewusst gegen ein weiteres Projekt in ihrem Unternehmen, da es ihnen den Freiraum rauben würde, ihr aktuelles Projekt sauber fertig zu stellen. Und plötzlich kommt ihr Lieblingskollege Peter um die Ecke, der für seine berühmten Suggestivfragen berühmt ist. Mit einem lockeren: „Du hast doch bestimmt nichts dagegen, mir bei dem neuen Objekt zu helfen, oder?“ überrumpelt er sie und bevor sie genau wissen, was mit ihnen geschieht stammeln sie ein: „Nein, natürlich lasse ich dich im Stich, Peter!“ und stimmen zu ihn zu unterstützen und haben das neue Projekt an der Backe. WARUM?

Wehren sie sich gegen diesen Reflex und lernen sie „NEIN!“ zu sagen. Sie hatten sich ja bereits bewusst und wohl überlegt gegen ein neues Projekt entschieden. Wenn nun ein Kollege versucht sie einzulullen dann schenken sie ihm ein charmantes: „Weisst Du was Peter? Ich überlege mir das gut, denn ich möchte so eine wichtige Entscheidung nicht überstürzen. Das siehst du doch auch so, oder?“ Und schon haben sie die nötige Zeit gewonnen, zu einem anderen Zeitpunkt „NEIN!“ zu sagen. Nämlich genau dann, wenn ihre Stunde geschlagen hat und sie in der aktiveren Ausgangsposition sind.

Tipp 5: Sei kein Perfektionist – 90% reichen fast immer aus!

Viele Menschen denken, dass sie eine Entscheidung erst treffen dürfen, wenn sie auch zu 100 Prozent richtig, ausgereift, komplett und wasserdicht ist. Das ehrt sie, denn mit unausgeregorenen Entscheidungen können sie niemanden vom Hocker reißen und auch nichts erreichen. Beachten sie aber auch den Umkehrschluss. Wenn sie immer erst Entscheidungen umsetzen, wenn sie hundertprozentig sind, stehen sie sich wahrscheinlich oft genug selbst im Weg und leiden unter ihrem Perfektionismus.

Sehr viele kluge Köpfe und geniale Unternehmer wie Walt Disney, Steve Jobs, etc. hatten eines gemeinsam: Sie entschieden sich oft genug für eine Sache, obwohl sie nicht zu 100 Prozent wasserdicht war, einfach und alleine deswegen, damit sie endlich umgesetzt wird, damit man sie nicht noch länger aufschiebt. Wenn bei der Sache, die sie nun umsetzen möchten erneut Fragen aufkommen, die bereits beantwortet worden sind, dann sind die auf dem besten Wege, sich durch ihren Perfektionismus selbst im Weg zu stehen. Brechen sie an dieser Stelle ihr Brainstorming ab und setzen sie die Sache einfach um. Im Rückblick werden sie sehr wahrscheinlich sehen, dass sie sich richtig entschieden haben.

Mario Arend bei seinem Vortrag an der Hochschule Koblenz

<https://www.youtube.com/watch?v=HaZ5DrI4ZJ4>

Portrait

Mario Arend - DER PERSONIZER® ist Verkaufsexperte, Redner (Speaker) und Autor der Bücher "erfrischend anders - authentischer Vertrieb & nachhaltiges Marketing" und "persönlichKEITEN"

Er ist Bachelor Professional Financial Consulting CCI - Fachwirt für Finanzberatung - IHK und einer der gefragtesten Redner rund um das Thema "Vertrieb von Versicherungen für Versicherungsagenturen und Versicherungsmakler".

Außerdem ist er Preisträger „Erfolg durch Innovation im Mittelstand“. Sein Spezialgebiet ist Erfolg im Vertrieb durch Empathie, Authentizität & Achtsamkeit. Seit über 20 Jahren ist Mario Arend erfolgreich im Vertrieb von Versicherungen tätig und vermittelt daher nur praxisorientiertes Wissen.

News-ID: 925749 • Views: 718 (Stand: 05.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/925749/Richtige-Entscheidungen-im-Unternehmen-treffen.html>