

Post Rationalisierungs Check

Erkennen Sie, wann Sie Berater für Erkenntnis beauftragen – und wann für Absicherung

Bezug: Kapitel 3 – Die 49 Milliarden Euro Lüge

Dauer: 15-20 Minuten

Was Sie brauchen: Einen ruhigen Moment. Stiff. Ehrlichkeit.

Ziel: Sie durchschauen das Muster der Post-Rationalisierung in Ihren eigenen Entscheidungsprozessen.

Gigerenzers unbequeme Wahrheit: In den meisten Fällen steht die Entscheidung schon fest. Dann wird die Begründung nachgeliefert. 48,7 Milliarden Euro fließen jährlich in die Verwaltung der Angst – nicht in bessere Entscheidungen.

TEIL 1: DER EHRlichkeitSTEST

Schritt 1: Die Entscheidung benennen – Um welche Entscheidung ging es?

Schritt 2: Die ehrliche Frage – Wussten Sie, bevor Sie den Berater beauftragten, schon, was Sie tun wollten?

Schritt 3: Die Motivanalyse – Kreuzen Sie ehrlich an:

- Ich wollte echte neue Erkenntnis (etwas, das ich nicht wusste).
- Ich wollte Absicherung (falls es schiefgeht).
- Ich wollte interne Legitimation (Vorstand/Aufsichtsrat verlangt Gutachten).
- Ich wollte Zeit gewinnen (solange geprüft wird, muss ich nicht handeln).
- Ich brauchte fachliche Expertise, die ich wirklich nicht hatte.

TEIL 2: DIE POST-RATIONALISIERUNGS-MATRIX

Bewerten Sie Ihre letzten drei wichtigen Entscheidungen:

Entscheidung 1: _____ Wusste ich es vorher? ____ Motiv: Erkenntnis/Absicherung? ____ Ohne Gutachten entschieden? ____

Entscheidung 2: _____ Wusste ich es vorher? ____ Motiv: Erkenntnis/Absicherung? ____ Ohne Gutachten entschieden? ____

Entscheidung 3: _____ Wusste ich es vorher? ____ Motiv: Erkenntnis/Absicherung? ____ Ohne Gutachten entschieden? ____

Der Gigerenzer-Test: Wenn Ihre Matrix zeigt, dass Sie bei zwei von drei Entscheidungen vorher schon wussten, was Sie tun wollten – dann ist Post-Rationalisierung Ihr Standardmodus. Das kostet: im Schnitt 61% der Entscheidungszeit.

TEIL 3: REFLEXION

Gigerenzers Fußgänger-Experiment: Einfache Wiedererkennung schlug die Profis. Wo in Ihrem Bereich wissen Sie aus Erfahrung mehr, als jede Analyse liefern kann?

Wenn Sie Beratungskosten der letzten drei Jahre zusammenzählen: Wie viel davon war echte Erkenntnis, wie viel Versicherungsprämie gegen Haftung?

TEIL 4: IHR NÄCHSTER SCHRITT

Die 48 Stunden Regel

Jede Erkenntnis, die nicht innerhalb von 48 Stunden in eine Handlung mündet, verfliegt. Das ist keine Motivation, das ist Neurobiologie.

Mein konkreter nächster Schritt:

Bis wann: _____ **Was genau:** _____

WISSENSCHAFTLICHE GRUNDLAGEN

- Gigerenzer, G. (2007). Bauchentscheidungen. Post-Rationalisierung, Recognition Heuristic.
- Mazzucato, M. (2023). The Big Con. Beratungsindustrie nährt sich von Schwächen der Klienten.
- Tetlock, P. (2005). Expert Political Judgment. Expertenprognosen kaum besser als informiertes Raten.
- McKinsey (2019). Decision Making in the Age of Urgency. 61% verschwendete Entscheidungszeit.

Hinweis: Dieses Praxismaterial ist Teil des Decision Clarity Process (DCP) und ergänzt das Buch „KLARHEIT – Entscheiden, wenn es unmöglich erscheint“ von Hans W. Deckers. Es ersetzt keine professionelle Beratung oder Therapie. Wenn Sie beim Bearbeiten starke emotionale Reaktionen erleben, legen Sie die Übung beiseite und lesen Sie Kapitel 17 (Grenzen der Selbstreflexion).