

PRAXISMATERIAL I-4-1

Die Entscheidungsmatrix

Wann Bauch, wann Kopf? Ein Werkzeug für die richtige Zuordnung

Bezug: Kapitel 4 – Der Kampf der Giganten: Kahneman vs. Gigerenzer

Dauer: 20–30 Minuten

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

Ziel: Sie haben ein konkretes Werkzeug, um bei jeder Entscheidung zu bestimmen: Ist hier Analyse nötig, Intuition angemessen – oder ist mein Empfang blockiert?

Was Sie aus Kapitel 4 mitnehmen

Die China-Dusche: Zwei Wochen grübelte der Autor, dann ließ der Kopf los – und unter der Dusche kam die Antwort. Der SAAB-Fehler: Dasselbe Gefühl. Aber unter Erfolgsdruck. 60.000 Kilometer auf dem Tacho, kein einziger neuer Kunde.

Die Kernfrage ist nie: Bauch oder Kopf? Die Frage ist: Ist mein Bauch trainiert für diese spezifische Entscheidung? Und ist mein Empfang klar – oder durch Druck, Angst oder Wunschdenken verzerrt?

TEIL 1: DIE 2X2 MATRIX

ERFAHRUNG HOCH + EMPFANG KLAR = VERTRAUEN

Ihr Bauch ist trainiert und frei. Handeln Sie. (Beispiel: China-Entscheidung)

ERFAHRUNG HOCH + EMPFANG GESTÖRT = KLÄREN

Wissen da, aber Rauschen überlagert. Erst Blockade lösen. (Beispiel: SAAB-Fehlentscheidung)

ERFAHRUNG NIEDRIG + EMPFANG KLAR = ANALYSIEREN

Kein Trainingsmaterial für Intuition. Hier brauchen Sie Daten und Experten.

ERFAHRUNG NIEDRIG + EMPFANG GESTÖRT = EXPERTE + KLÄREN

Weder Wissen noch klarer Empfang. Experte für Fakten, Kapitel 12–13 für Blockade.

TEIL 2: IHRE ENTSCHEIDUNG EINORDNEN

Die Entscheidung: Beschreiben Sie kurz, worum es geht.

Check 1: Trainierte Erfahrung? Wie viele Jahre Erfahrung haben Sie mit genau dieser Art von Entscheidung?

Check 2: Empfang klar?

- Ich stehe unter Zeitdruck oder Erfolgsdruck.
- Ich habe eine starke emotionale Reaktion auf eine der Optionen.
- Ich „will“, dass eine bestimmte Option richtig ist.
- Eine alte Erfahrung (Scheitern, Verlust) klingt mit.
- Ich fühle mich körperlich angespannt bei dem Thema.

Ab 2 Haken: Ihr Empfang ist wahrscheinlich gestört.

Ergebnis: Meine Entscheidung gehört ins Quadrant:

- VERTRAUEN – Erfahrung hoch, Empfang klar → Handeln
- KLÄREN – Erfahrung hoch, Empfang gestört → Erst Kapitel 12-14, dann handeln
- ANALYSIEREN – Erfahrung niedrig, Empfang klar → Experten holen
- EXPERTE + KLÄREN – Erfahrung niedrig, Empfang gestört → Beides nötig

TEIL 3: REFLEXION

In welchem Quadranten landen Ihre wichtigsten aktuellen Entscheidungen? Sehen Sie ein Muster?

Erinnern Sie sich an Ihren eigenen „SAAB-Moment“ – eine Entscheidung, bei der Sie Ihrem Bauch vertraut haben und falsch lagen. Was war der Störfaktor?

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

- Kahneman, D. (2011). Thinking, Fast and Slow. System 1 vs. System 2, kognitive Verzerrungen.
- Gigerenzer, G. (2007). Bauchentscheidungen. Fast-and-frugal Heuristics, ökologische Rationalität.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory. Verlustaversion: Verluste wiegen ca. 2x so schwer.
- Klein, G. (1998). Sources of Power. Recognition-Primed Decision Making.

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).