

Ihre Kodak Momente erkennen

Signal oder Rauschen? Die Radio-Metapher für Ihre Entscheidungen

Bezug: Kapitel 7 – Als Angst die Intuition erschlug

Dauer: 20–25 Minuten

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

Ziel: Sie identifizieren Entscheidungen, die Sie aus Angst vor Verlust aufschieben – und lernen, Signal von Rauschen zu unterscheiden.

Die Radio-Metapher: Ihre Intuition ist ein Sender. Er funkt immer. Die Frage ist: Können Sie empfangen – oder ist da Rauschen? Alte Ängste, frühere Verluste, Scham, Misstrauen – all das überlagert das Signal.

TEIL 1: DIE ANGST-ESKALATIONS-SKALA

Wo stehen Sie auf der Skala? Denken Sie an eine wichtige Entscheidung, die Sie aktuell aufschieben:

Stufe 1 – IGNORIEREN (Kodak): Ich sehe die Veränderung, aber sie betrifft mich (noch) nicht.

Stufe 2 – VERSCHIEBEN (Nokia): Ich weiß, dass Handeln nötig wäre. Aber: „Noch nicht jetzt.“

Stufe 3 – ABLEHNEN (Excite): Es gibt ein konkretes Angebot. Ich lehne ab.

Stufe 4 – VERTUSCHEN (VW): Ich weiß, dass etwas nicht stimmt – aber vermeide es zu thematisieren.

Stufe 5 – ANGREIFEN (Wirecard): Wer die Wahrheit ausspricht, wird zum Feind.

TEIL 2: DER 10 JAHRES TEST

Stellen Sie sich vor: 10 Jahre später. Zwei Szenarien:

Szenario A: Sie haben entschieden. Es ging schief. „Ich habe es versucht.“

Szenario B: Sie haben nicht entschieden. Die Chance ist weg. „Warum habe ich nicht...“

Welches Szenario wiegt schwerer? A B

TEIL 3: REFLEXION

Gibt es in Ihrem Unternehmen einen „Elefanten“, den alle sehen und niemand anspricht? Was müsste passieren, damit Sie es tun?

Die Radio-Metapher: Wenn Ihre Intuition ein Sender ist – auf welcher Frequenz empfangen Sie gerade? Klar? Rauschend? Oder komplett stumm?

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

Gilovich, T. & Medvec, V. (1995). Regret: Kurzfristig Handlungsreue, langfristig Unterlassungsreue.

Christensen, C. (1997). The Innovator's Dilemma. Kodak, Nokia, Blockbuster.

Vuori, T. & Huy, Q. (2016). Administrative Science Quarterly. Angst und Emotion bei Nokia.

Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory. Verlustaversion dominiert Entscheidungen.

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).