



DECISION MAKING - OPTIMALE ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN

„Decision Making – optimale Entscheidungen treffen“ ist ein wissenschaftlich fundiertes Training, an dessen Ende Sie dank psychologischem Fachwissen in der Lage sind, bessere Entscheidungen zu treffen. Hierzu lernen Sie zunächst die Grundlagen von der Frage „Warum ist es überhaupt so schwer, optimale Entscheidungen zu treffen?“ bis zu neurowissenschaftlichen Erkenntnissen über die Prozesse, die beim Entscheidungenfällen in unserem Gehirn ablaufen. Wir zeigen Ihnen typische Fehlerquellen und mit welchen psychologischen Techniken Sie diesen begegnen können. Außerdem beleuchten wir, welche speziellen Phänomene es zu beachten gilt, wenn Entscheidungen in Gruppen getroffen werden. So erhalten Sie das notwendige Werkzeug, um Ihre eigenen Entscheidungsprozessen zu reflektieren und zu optimieren.



Zielgruppe

Entscheidungs-träger in Unternehmen



Dauer

min. 8h (1 Trainingstag), auf Wunsch auch auf 2 Tage mit jeweils 5h adaptierbar



Preis

Präsenztraining: 1199,-

- Informationen, Biases und Noise
- Heuristiken und Fallacies
- Decision Making/Cognitive Styles
- Prospect Theory und Framing
- Entscheidungen aus Sicht der Neurowissenschaft
- Entscheidungen in Gruppen
- Unser Psychologischer Werkzeugkoffer für bessere Entscheidungen.

DETAILS

„Decision Making – optimale Entscheidungen treffen“ zielt darauf ab Ihnen auf wissenschaftlicher Grundlage zu ermöglichen, bessere Entscheidungen zu treffen. Hierbei setzen wir einen Schwerpunkt auf die psychologischen Aspekte, ziehen jedoch gleichzeitig die Neurowissenschaft und Wirtschaftswissenschaft heran, um Ihnen eine möglichst umfassende Übersicht zu liefern. Dieses Training bietet Ihnen dazu einerseits eine leicht verständliche Aufbereitung des komplexen wissenschaftlichen Hintergrunds, andererseits schnell in die Praxis umsetzbare Techniken, Tipps und Tricks, die Ihnen dabei helfen, Ihre Entscheidungsprozesse zu optimieren.

Zu Beginn werfen wir einen Blick darauf, warum es so schwer ist, optimale Entscheidungen zu treffen. Dafür beschäftigen wir uns mit den betriebswirtschaftlichen Konzepten der Entscheidung unter Unsicherheit bzw. Risiko, bevor wir auf die psychologischen Prozesse bei Entscheidungen eingehen. Hierbei lernen Sie zentrale Begriffe kennen wie „Bias“, „Noise“ und „Heuristik“.

Um Ihr individuelles Entscheidungsverhalten noch besser verstehen zu können, erfahren Sie welcher „Entscheidungstyp“ Sie eher sind um aufbauend darauf Ihre individuellen Stärken und Schwächen im Entscheidungsverhalten identifizieren.

Außerdem erfahren Sie, warum und wie nach der Prospect Theory – die sowohl Wirtschaftswissenschaften als auch Wirtschaftspsychologie revolutionierte und ihrem Entwickler, dem

Psychologen Daniel Kahnemann, den Wirtschaftsnobelpreis einbrachte – Menschen sich in Gewinn- und Verlustsituationen unterschiedlich verhalten und was das mittlerweile in aller Munde befindliche Framing damit zu tun hat.

Zum Abschluss sehen wir uns gemeinsam die neurowissenschaftliche Sichtweise auf menschliches Entscheidungsverhalten an sowie die sozialpsychologischen Prozesse und Herausforderungen, die die Entscheidungsfindung in Gruppen mit sich bringt.

Damit all dieses Wissen aber nicht blanke Theorie bleibt, verdeutlichen wir diese Phänomene an eindrucksvollen Studien und geben Ihnen Beispiele und psychologische Werkzeuge zur Lösung für Ihre konkrete Praxis. So erfahren Sie, wie die Ankerheuristik selbst Experten zu völlig überzogenen Schätzungen verführt – und wie sie sich mit etwas Vorbereitung leicht dagegen wehren können. Wie unerwünschte (und unbemerkte) interindividuelle Schwankungen im Entscheidungsverhalten zum Beispiel in Abhängigkeit von der Tageszeit zu unterschiedlichen Gerichtsurteilen in den USA führen – und wie Sie diesen mit einem Noise Audit nach Daniel Kahneman in Ihrem eigenen Unternehmen auf die Schliche kommen. Oder, was die gescheiterte Invasion in der Schweinebucht durch die USA 1961 mit dem „Teufel“ zu tun hat und wie Ihnen dieses Wissen in Ihrer nächsten Gremienbesprechung, Teammeeting oder ähnlichem helfen kann.

Jetzt anfragen über unser Kontaktformular auf www.cupio.at, an training@cupio.at oder unter 0676 9209768.