

# Inhalt



## Entscheidung



**1.Mind Map**



**2.Bewertung**



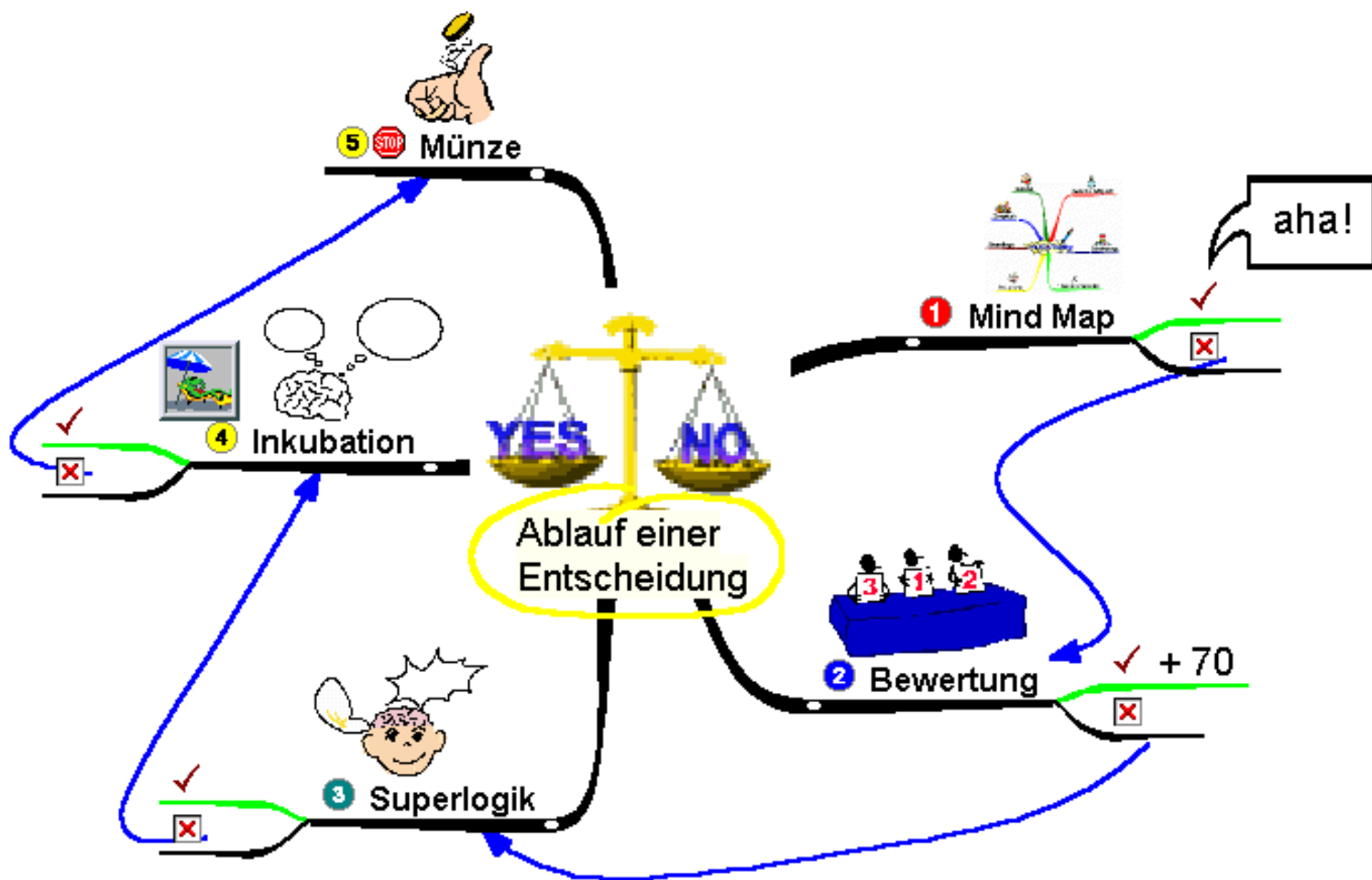
**3.Superlogik**



**4.Inkubation**



**5.Münzwurf**





## Entscheidungen treffen

### Die Mind Map

In der nebenstehenden Mind Map wird ein aus 5 Schritten bestehendes Szenario durchlaufen, das sich in der Praxis bewährt hat. Am Ende jeden Abschnitts gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder die Entscheidung ist gefallen oder die Entscheidung steht noch aus. Nur im letzteren Fall brauchen Sie die restlichen Schritte zu tun!

### Tipps für bessere Entscheidungen

Im Leben treffen Sie viele Entscheidungen, die meisten sind trivial, es gibt auch welche mit weitreichenden Auswirkungen, wie etwa die Berufswahl oder die Wahl eines Ehepartners. **Je besser Sie wissen, worauf es beim Treffen guter Entscheidungen ankommt, und je öfter Sie den Findungsprozess durchlaufen haben, desto schneller und besser werden die Entscheidungen und Ergebnisse sein.**

Wichtig ist dabei die Bereitschaft zur Umsicht und Neuorientierung. Halten Sie immer wieder nach Alternativen und neuen Themenstellungen Ausschau. Besonders, wenn die Entscheidung auf der Kippe steht. Werden Sie nicht starr in Ihrem Denken. Auch wenn Sie sich schon am Ziel gewöhnt hätten, Sie aber eine andere Möglichkeit entdeckt haben, wie Sie Ihre Ziele eher erreichen können, so sollten Sie bereitwillig an den Start zurückkehren und mit einer neuen Mind Map beginnen.

Fragen Sie sich auch immer, was nach Überqueren der Ziellinie sein wird, welche dauerhaften Folgen und mögliche Risiken sich ergeben. Welche Maßnahmen zu treffen sind. Und setzen Sie schließlich Ihre Entscheidung konsequent um.

Wirkt sich Ihre Entscheidung auch auf die **Interessen und Ziele anderer** aus? Wie hält **der über Ihnen** von Ihrer Entscheidung? **Halten Sie sich auch immer Ihre sonstigen Ziele, Prioritäten, Wünsche, Wertvorstellungen, Bedürfnisse und Kompetenzen vor Augen.**

Am besten fertigen Sie eine zusätzliche Mind Map an, die sie sich, vor jeder wichtigen Entscheidung zur Einstimmung, und während des Prozesses zur Vergegenwärtigung, auf den Tisch legen. Ein Muster können Sie [hier](#) einsehen und ausdrucken.

---

## Die Entscheidungen kann man in wenigstens 4 Typen unterteilen:

1. Sie müssen zwischen **2 Möglichkeiten** wählen. Das entspricht einem Vergleich pro und contra.
2. Sie haben die Wahl **eine oder keine von zwei Alternativen zu wählen**. Dann sollten Sie die Variante "keines von beiden" in Ihre Mind Map mit aufnehmen. Im [Beispiel](#) können Sie sich zum Kauf eines Neuwagens oder Gebrauchtwagens entscheiden, oder weiterhin zu Fuß gehen.
3. Sie haben die Wahl aus **3 oder mehr Möglichkeiten**.
4. Sie haben die **Wahl etwas zu tun, oder es zu lassen**. Diese Variante entspricht tatsächlich dem 1. Fall, da jede Entscheidung für etwas auch automatisch eine Entscheidung gegen etwas anderes ist. So ist die Entscheidung ein Auto zu kaufen, automatisch eine Entscheidung gegen Ihr Sparbuch. Deshalb sollte man sich beim Kauf eines Autos auch immer der (Folge-)Nachteile bewusst sein. Und den Nutzen, den der Erwerb mit sich bringt, dem "Preis" gegenüberstellen. Also einen pro- und contra-Vergleich vornehmen. Das gleiche gilt, wenn Sie Überlegungen anstellen, ob Sie etwas lernen, hervorbringen oder ändern wollen. In jedem Fall werden Sie Zeit dafür aufwenden müssen, die Sie wo(?)anders stehlen müssen.

---

## Aufbau der Mind Map bei den verschiedenen Typen

Im 1. Fall (Entscheidung 1 aus 2) können Sie entweder

die Hauptäste (und die darunter liegenden Zweige) mit den Vergleichsparametern benennen und die [Bewertungen für Variante A und B auf den äußersten Zweigen untereinander festhalten](#).

Sie können auch [für jede Möglichkeit eine eigene Mind Map anfertigen](#), die Sie dann untereinander legen.

Oder Sie [teilen die Mind Map vornherein in einen linken Bereich \(für Variante A\) und einen rechten \(für Variante B\) auf](#).

Im 2. Fall (Entscheidung 1 aus n) hängt der Aufbau der Mind Map von der Anzahl der Alternativen und der Anzahl der (zu erwartenden) Vergleichskriterien ab. Je mehr (weniger) Alternativen und desto weniger (mehr) Kriterien es gibt, desto eher kommt der Aufbau nach den Alternativen (Kriterien) als Hauptäste in Frage. In dem [Beispiel](#)

sieht man schön, wie sich durch die Hinzunahme der Alternative "Verzicht auf ein Auto" Blickwinkel und Schlüsselwörter der ersten Ebene geändert haben. Die Schlüsselwörter sind jetzt nur noch mittelbar mit den Fahrzeugen verknüpft. Jetzt stehen die persönlichen Bedürfnisse, Wünsche und die Vor- und Nachteile im Vordergrund.





# 1. Mind Map

---

Häufig ergibt sich die **richtige Auswahl während des Erstellens der Mind Map**. Sie haben die meisten relevanten Daten zusammengetragen und fällen darauf basierend Ihre Entscheidung. Der kreative Mind Mapping-Prozess hat Ihnen bei der Ermittlung der Argumente und der übersichtlichen Darstellung des Sachverhalts wesentlich geholfen. Sie haben Ihre Prioritäten, Wünsche und Zwänge berücksichtigt. Weitere Überlegungen sind nicht mehr notwendig. Dennoch sollten Sie sicher gehen, dass Sie wirklich die wichtigsten Parameter berücksichtigt haben und auch keine Alternative in Frage kommt.





## 2. Bewertung

Sie haben die Mind Map erstellt, sind aber nicht gleich zu einer Entscheidung gekommen? Dann sollten Sie im nächsten Schritt eine **Bewertung aller Für- und Gegenargumente** vornehmen. Dabei gibt es, je nach Aufbau der Map, unterschiedliche Varianten. Gewöhnlich werden die **Zweige mit einer Wertungszahl von -100 bis +100 versehen**. Die Minus(Plus)zahlen stehen bei einer dyadischen Entscheidung für die Contrapunkte. Je negativer der Wert ist, desto mehr fällt er ins Gewicht. **Am Ende werden tabellarisch alle +- und -Werte gegenübergestellt, getrennt summiert und die Summen miteinander verglichen**. (Ein gelungenes Beispiel finden Sie in dem Standardwerk von Tony Buzan "Das Mind Map Buch" auf Seite 126). Dieses Vorgehen führt oft zu einer Entscheidung. Wenn der Unterschied aber relativ gering ist, sollte die endgültige Entscheidung noch aufgeschoben werden. ▲

Welche Überlegungen sollten bei Festsetzung der Zahl berücksichtigt werden? Zum einen der **objektive Standpunkt und dann die subjektive Betroffenheit**. Das muss erläutert werden. Nehmen wir die geplante Anmietung eines Appartements. Darin gibt es nur eine **Küchenzeile**. Rein sachlich ist das weniger gut. Besser wäre eine separate Küche. Das bedeutet einen zusätzlichen Raum und weniger Essensgerüche im Hauptwohnraum. Ihnen persönlich macht das aber nichts aus. Sie essen eh selten zu Hause. Und wenn, dann meistens kalt. Sie brauchen nicht unbedingt ein zusätzliches Zimmer. Einem anderen wäre das dagegen sehr wichtig. Sie gewichten die Küchenzeile nur ein wenig negativ. Nehmen wir als Wert -16. Sie können den Wert in zwei Faktoren zerlegen: Einen Objektiven und einen Subjektiven. Nur eine Küchenzeile im Raum ist sicherlich objektiv ein erheblicher Nachteil. Auf einer Skala von 0 bis -10 messen wir ihm den Wert -8 zu. Anschließend multiplizieren wir diesen Wert mit einer persönlichen Ganzzahl zwischen 1 und 10. Sagen wir -2. Und so kommen wir auf Minus 16. Ein Mitinteressent der Unterkunft, dem eine extra Küche wichtig wäre, würde bei gleichem objektiven Faktor, einen höheren persönlichen Multiplikator, sagen wir 7 haben. Und käme so insgesamt auf -56. Wem das zu kompliziert oder zu viel des Guten ist, der sollte doch jedenfalls **neben einer verstandesmäßigen Abschätzung doch auch immer seine persönlichen Vorlieben mit einfließen lassen**. ▲

Eine gute Möglichkeit zur Realisierung sehen Sie, wenn Sie diese [Mind Map in das Hauptfenster laden](#). Alle Vergleichskriterien erhalten eine Zahl zwischen 1 und 100. 1 bedeutet für Sie (allgemein) von geringem Stellenwert, 100 bedeutet von höchster

Wichtigkeit. Auf den äußeren Zweigen tragen Sie dann an, inwieweit die beiden Vergleichsobjekte die Wünsche erfüllen. Nehmen wir als Beispiel die unvermeidlichen Unterhaltskosten für die Versicherung, die Sie mit einem Wert oder einer Höchstpunktezahl von 25 veranschlagt haben. Fahrzeug A (der Sportwagen) erzielt hier nur 5 der möglichen 25 Punkte, da die Versicherungsleistungen sehr hoch sind. Bei Auto B sind sie fast optimal, deshalb vergeben Sie 20 Punkte. Oder wenden wir uns dem sehr zu Buche schlagenden Anschaffungspreis (100 Punkte) zu. Bei Fahrzeug A ist er sehr hoch. Somit erhält es nur wenig Punkte. Bei Fahrzeug B müssen Sie immer noch 20.000,- DM hinlegen. Das ist aber relativ zu einem fiktiven Höchstpreis von 100.000,- DM und zum Preis für den Sportwagen günstig. Daher die hohe Punktzahl von 80.

Zum Abschluss zählen Sie für beide Fahrzeuge die Punkte zusammen. Den Zuschlag erhält das Auto mit der höheren Punktezahl.

---

Ein Problem ist, worauf sich die Punkte beziehen sollen. Welche Maßeinheit soll zu Grunde liegen? Etwa DM? Soll nur der Unterschied zwischen beiden ausgedrückt werden? Sollen sich die Zahlen auf einen fiktiven Durchschnittswert beziehen? Oder auf die Abweichung von einem Wunschwert? Weitergehende Erläuterungen hierzu erscheinen demnächst an dieser Stelle.







### 3. Superlogik

---

Sie haben die Mind Map fertig gestellt, die Pros und Contras gegenüber gestellt, aber sich noch zu keiner Entscheidung durchringen können? Dann sollten Sie im nächsten Schritt auf ihr Unterbewusstsein vertrauen. Bei der Superlogik füttern Sie Ihr Gehirn mit den erarbeiteten MindMap-Material. Diese neuen Daten fügt es der bereits bestehenden, riesigen Datenbank hinzu. Im Unterbewusstsein arbeitet unser Gehirn jetzt an einer Bewertung. Durch die Mind Map können wir unseren Supercomputer im Kopf mit dem besten Datenmaterial versorgen. Durch gezielte, wiederholte Konzentration auf die zu fällende Entscheidung können wir diesen Rechenprozess noch von außen vorantreiben. Am Ende spuckt unser Computer sein Ergebnis aus. Das können Sie übernehmen und eine sogenannte "Entscheidung aus dem Bauch" treffen. In diesem Fall können Sie keine formulierte Begründung für Ihren Standpunkt geben, aber Ihr "Gefühl" sagt Ihnen, dass Sie mit der Entscheidung richtig liegen.





## 4. Inkubation

---

Die bisherigen Schritte haben noch keine endgültige Entscheidung herbeigeführt. Dann sollten Sie sich, wie der Landwirt, **Zeit nehmen und die Angelegenheit in Ihrem Kopf reifen lassen**. Weiter brauchen Sie nichts zu tun! Entspannen Sie sich, spülen Sie ab oder gehen Sie spazieren! Während dieser Zeit arbeitet Ihr Gehirn nämlich alleine weiter. Es integriert und ordnet altes und neues Wissen. Vielleicht bringt es Sie zwischendurch auf neue Gedanken und Zwischenergebnisse, die Sie aufgreifen und festhalten können. Und plötzlich mag das Heureka-Erlebnis eintreffen. Ihr *Diener im Kopf* präsentiert Ihnen die richtige Wahl samt einer einleuchtenden Begründung, obwohl Sie scheinbar nichts mehr dazu beigetragen haben. Nehmen Sie das Angebot an, auch wenn Sie nichts für die Leistung zu bezahlen brauchen! Was aber tun, wenn die Bedienung nicht kommt? ...





## 5. Münzwurf

Die bisherigen Schritte haben noch keine endgültige Entscheidung herbeigeführt. Dann sollten Sie sich, wie der Landwirt, **Zeit nehmen und die Angelegenheit in Ihrem Kopf reifen lassen**. Weiter brauchen Sie nichts zu tun! Entspannen Sie sich, spülen Sie ab oder gehen Sie spazieren! Während dieser Zeit arbeitet Ihr Gehirn nämlich alleine weiter. Es integriert und ordnet altes und neues Wissen. Vielleicht bringt es Sie zwischendurch auf neue Gedanken und Zwischenergebnisse, die Sie aufgreifen und festhalten können. Und plötzlich mag das Heureka-Erlebnis eintreffen. Ihr *Diener im Kopf* präsentiert Ihnen die richtige Wahl samt einer einleuchtenden Begründung, obwohl Sie scheinbar nichts mehr dazu beigetragen haben. Nehmen Sie das Angebot an, auch wenn Sie nichts für die Leistung zu bezahlen brauchen! Was aber tun, wenn die Bedienung nicht kommt? ... Wenn Sie die ersten vier Etappen hinter sich gebracht haben, Sie aber weiter unentschlossen sind, so sollten Sie sich nicht länger mit der Angelegenheit (un)bewusst ablagen. Hören Sie auf sich noch länger den Kopf zu zerbrechen und Haken Sie die Sache ab! Kommen Sie zu einem Urteil. Treffen Sie irgendeine Wahl! Werfen Sie eine Münze! Die eine Entscheidung **ist**, vom gegenwärtigen Standpunkt aus betrachtet, so gut wie die andere. Und was letztendlich dabei heraus kommt, kann niemand sagen. Ein weiteres Aufschieben der Entscheidung ist nicht mehr zu verantworten.

Oder kennen Sie nicht die Geschichte von dem Esel, der vor zwei Strohhaufen verhungerte, weil er sich nicht entscheiden konnte von welchem Stapel er fressen sollte?

