MODULBESCHREIBUNG

Fünf Denkfehler, die Ihre Entscheidungen verzerren

Adaptives Modul | ~20 min

Von den über 200 dokumentierten kognitiven Verzerrungen behandelt dieses Modul die fünf, die Entscheidungen bei der Arbeit am stärksten verfälschen, allen voran die Selbstüberschätzung, laut Fachliteratur die häufigste. Zu jeder zeigt es ein konkretes Gegenmittel, vom Pre-Mortem nach Gary Klein bis zur Suche nach den drei besten Gegenargumenten. Hinzu kommt ein inzwischen nötiger Teil: welche Verzerrungen KI verstärkt und wie man KI zum kritischen Gegenüber statt zum Spiegel macht.

LERNZIELE

01 Verstehen, wie die beiden Denkweisen nach Kahneman dazu führen, dass Verzerrungen unsere schnellen Entscheidungen lenken.

02 Die fünf häufigsten Verzerrungen bei der Arbeit erkennen: Selbstüberschätzung, Bestätigungsfehler, Ankereffekt, Status-quo-Verzerrung, Halo-Effekt.

03 Das passende Gegenmittel für jede Verzerrung anwenden, vom Pre-Mortem bis zur Frage „Was, wenn wir heute bei null anfingen?“.

04 Offen für Widerspruch bleiben und KI so nutzen, dass sie die eigenen Entscheidungen infrage stellt, statt sie zu bestätigen.

ZIELGRUPPE

Alle, die im Alltag Entscheidungen treffen (als Führungskraft oder Teammitglied) und klarer entscheiden wollen, auch mit KI.

- **Voraussetzungen:** keine

ABLAUF DES MODULS

Im Selbststudium, mit Übungen, die sich an die Lernenden anpassen.

1 **Selbsteinschätzung**: zu 9 Dimensionen, um die eigene Praxis einzuschätzen und gezielt zu üben.

2 **Expertenvideo**: von 10 Minuten, mit 3 Pausen zum Nachdenken.

3 **Praxissituationen**: 2 erste Situationen, ausgewählt nach der Selbsteinschätzung, dann 16 weitere zur freien Wahl. Zu jeder Antwort eine Rückmeldung zur Wirkung und eine Anregung, um weiterzukommen.

4 **Vorsatz mit Termin**: ein konkreter Schritt zum Ausprobieren, selbst formuliert oder aus den Vorschlägen gewählt.

5 **Merkblatt zum Herunterladen**: Kernpunkte, Fragen, Vorsatz, persönliche Notizen und Checklisten.

EIN BEISPIEL AUS DEN PRAXISSITUATIONEN

Tomás, Verkäufer für Haushaltsgeräte, kann einem zögernden Kunden eine kostenlose Lieferung anbieten. Seine Führungskraft wundert sich: Tomás tut das viel öfter als seine Kollegen. Dabei ist Tomás sicher, sie nur bei großen Einkäufen anzubieten. Die Kassensoftware führt eine Liste der kostenlosen Lieferungen. Was sollte Tomás tun?

BEWERTUNG UND ABSCHLUSS

Bestehensgrenze: 80 %

In die Punktzahl fließen die Antworten auf die Praxissituationen, der formulierte Vorsatz und gegebenenfalls ergänzende Lernaktivitäten ein. Zum Bestehen sind ein Vorsatz und eine Punktzahl von mindestens 80 % erforderlich.

METHODEN & MODELLE

- System 1 / System 2 – Daniel Kahneman (2011)
- Die Pre-Mortem-Methode – Gary Klein, Harvard Business Review (2007)
- Ankereffekt (Tversky & Kahneman, 1974), Status-quo-Verzerrung (Samuelson & Zeckhauser, 1988), Halo-Effekt (Thorndike, 1920)
- Die Haltung „sich widersprechen lassen“ und die KI als kritisches Gegenüber – Afthonios-Ansatz

QUELLEN & REFERENZEN

- Daniel Kahneman – „Schnelles Denken, langsames Denken“ (2011), Wirtschaftsnobelpreis 2002
- Sam Altman (OpenAI) – räumte im April 2025 ein, dass das Update ChatGPT zu schmeichlerisch gemacht hatte
- Gary Klein – Pre-Mortem-Methode, „Performing a Project Premortem“ (Harvard Business Review, 2007)
- Dimara, Franconeri, Plaisant, Bezerianos & Dragicevic, „A Task-Based Taxonomy of Cognitive Biases for Information Visualization“, IEEE Transactions on Visualization and Computer Graphics (2020): Eine Literaturübersicht erfasst 154 kognitive Verzerrungen in 7 Kategorien

Ein Modul von Afthonios.com.

Inhalt geprüft am 31.10.2026