



Herz über Kopf?!

Dein Weg zur richtigen Entscheidung

Mit Svenja Weith | Consorsbank

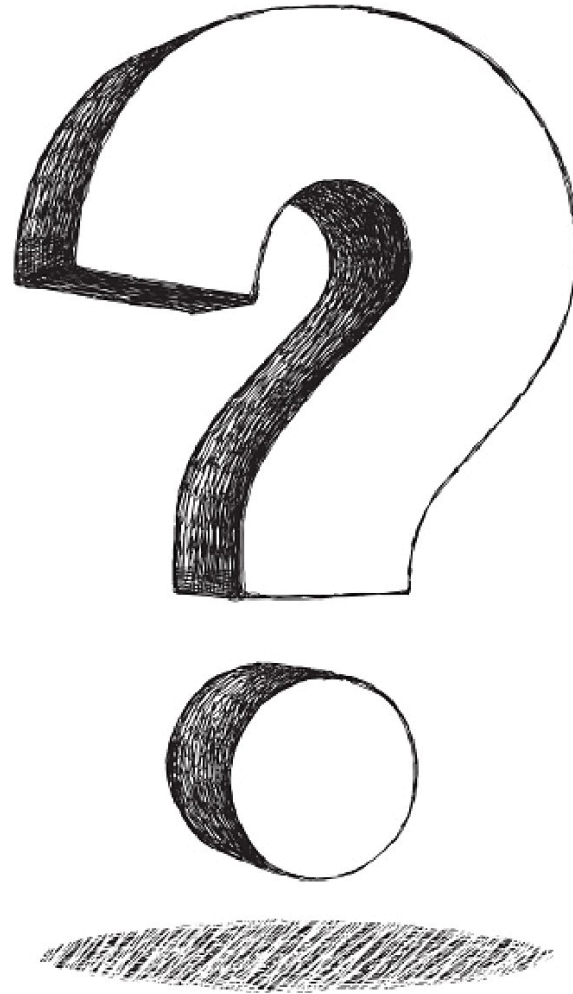


Consors
bank!

by BNP PARIBAS

Dein Weg zur richtigen Entscheidung

Ein Webinar von der Consorsbank
und der Deutschen Bildung





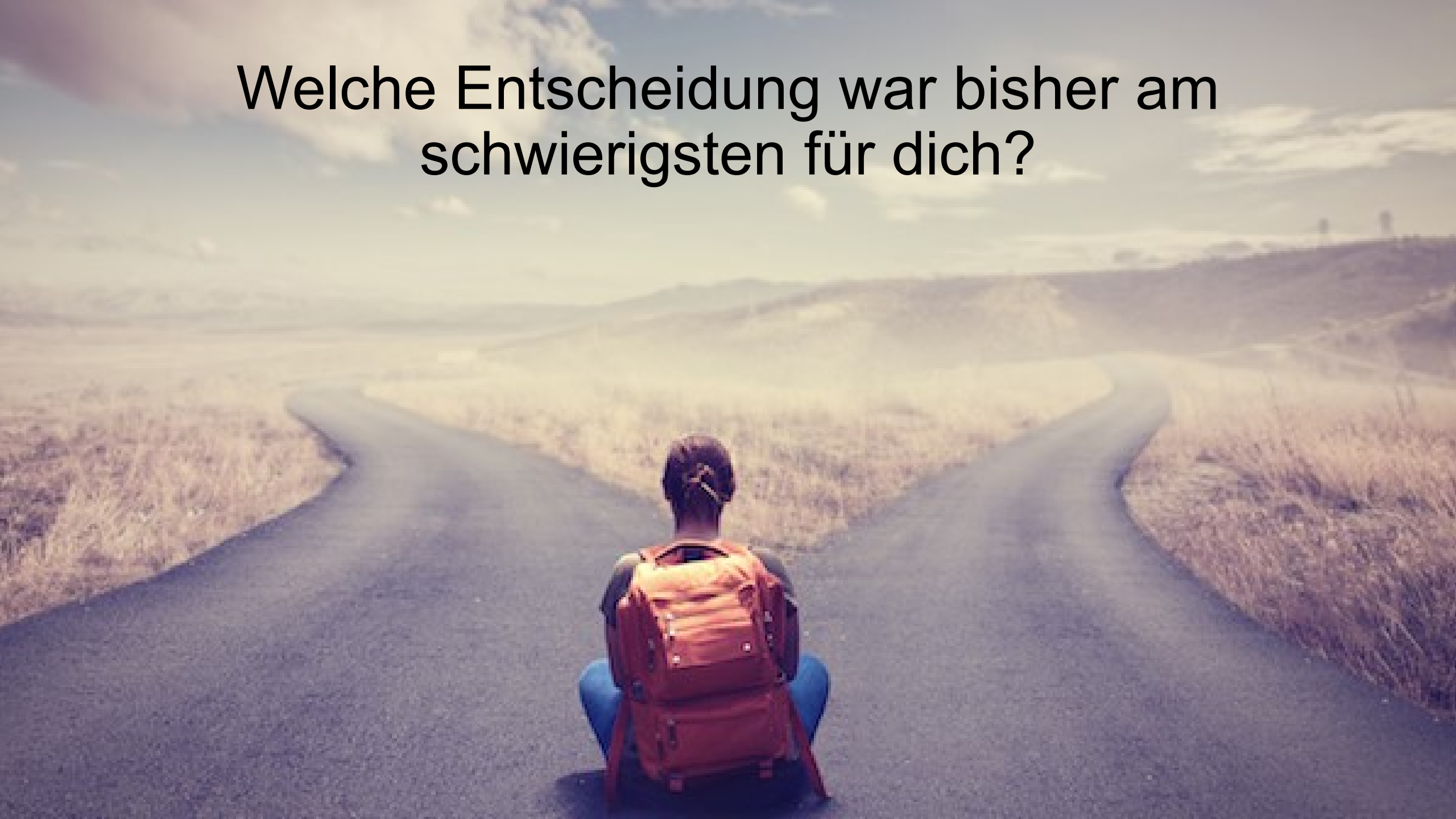
Architektur
Geschichte
Medienwissenschaft
Zahnmedizin
Pharmazie
Physik
Medizin
Design
Kunst
Astronomie
Tiermedizin
Biochemie
Soziologie
Management
Mathematik
Wirtschaftsmathematik
Bauingenieurwesen
Journalismus
Fachhochschule
Studiengang
Zoologie
Ausbildung
Gestaltung
Forstwissenschaft
Agrarwirtschaft
Medieninformatik
Slawistik
Jura
Psychologie
Informatik
Anglistik
Geografie
Biologie
Chemie
Philosophie
Umwelttechnologie
Betriebswirtschaftslehre
Germanistik
Ökotröphologie







Welche Entscheidung war bisher am schwierigsten für dich?













THINKING,
FAST AND SLOW



DANIEL
KAHNEMAN



Welches System nutzen wir am meisten?





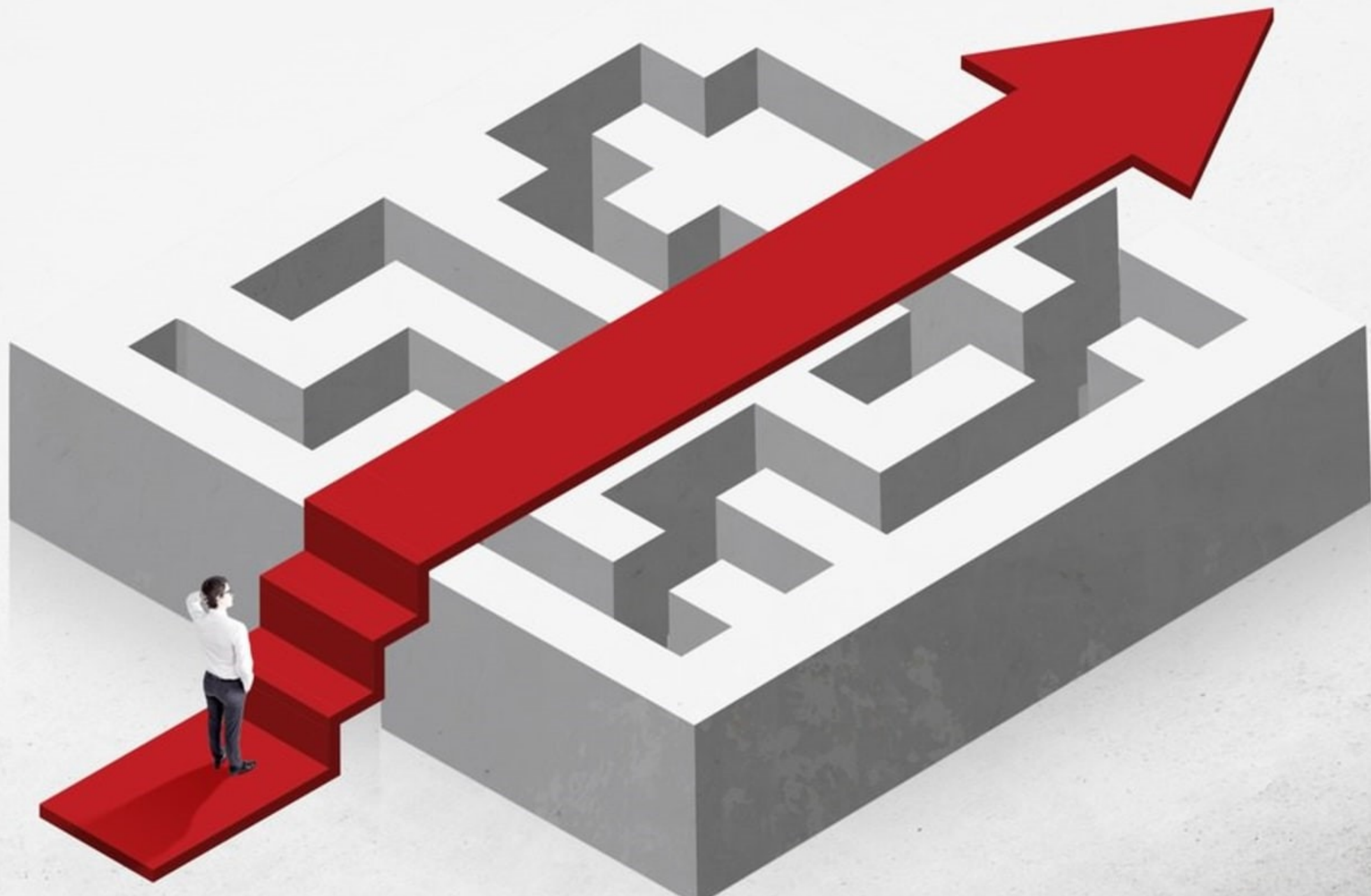


Ein Schläger und ein Ball kosten zusammen 1,10 €.
Der Schläger kostet einen Euro mehr als der Ball.
Wie viel kostet der Ball?

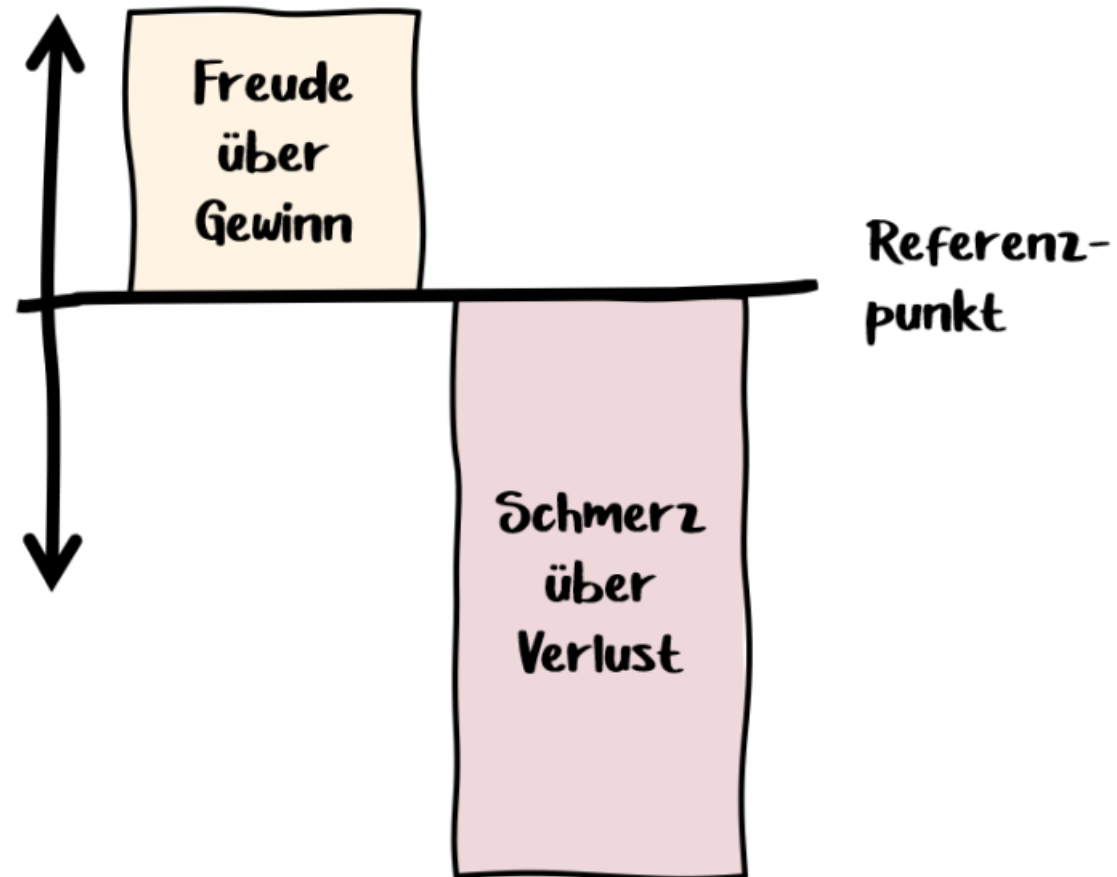
 $+$  $=$ $1,10 \text{ €}$

$1,10 \text{ €} + 0,10 \text{ €} = 1,20 \text{ €}$

$1,05 \text{ €} + 0,05 \text{ €} = 1,10 \text{ €}$



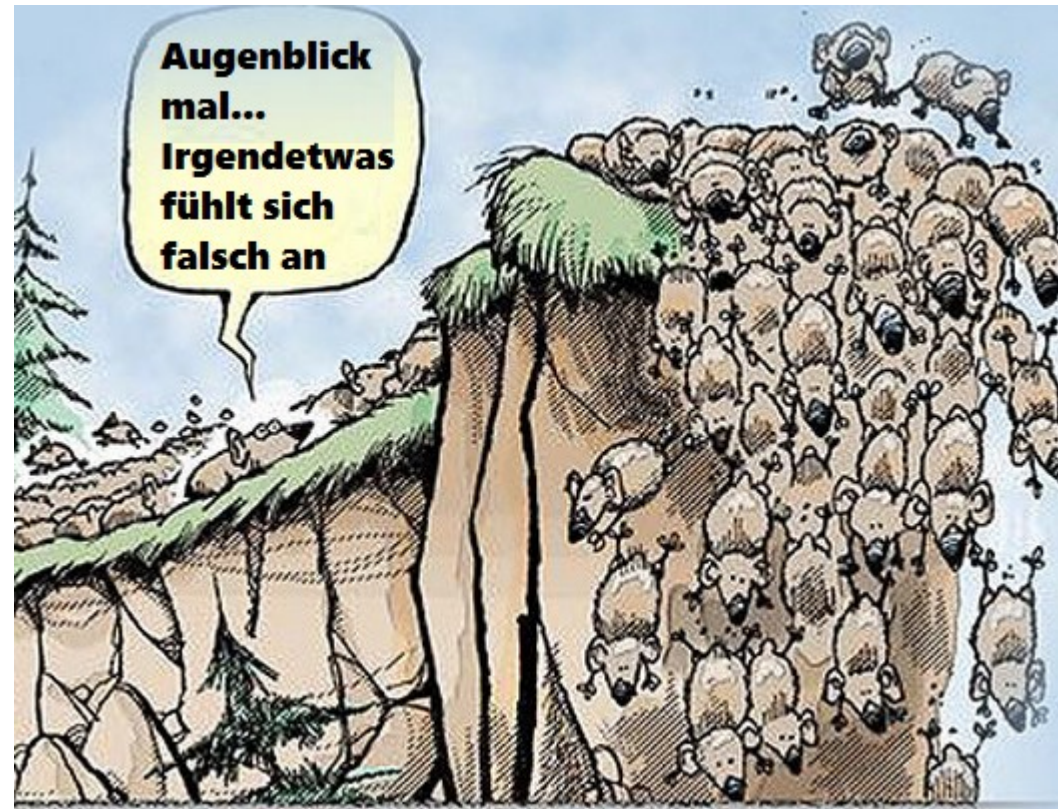
Verlustaversion



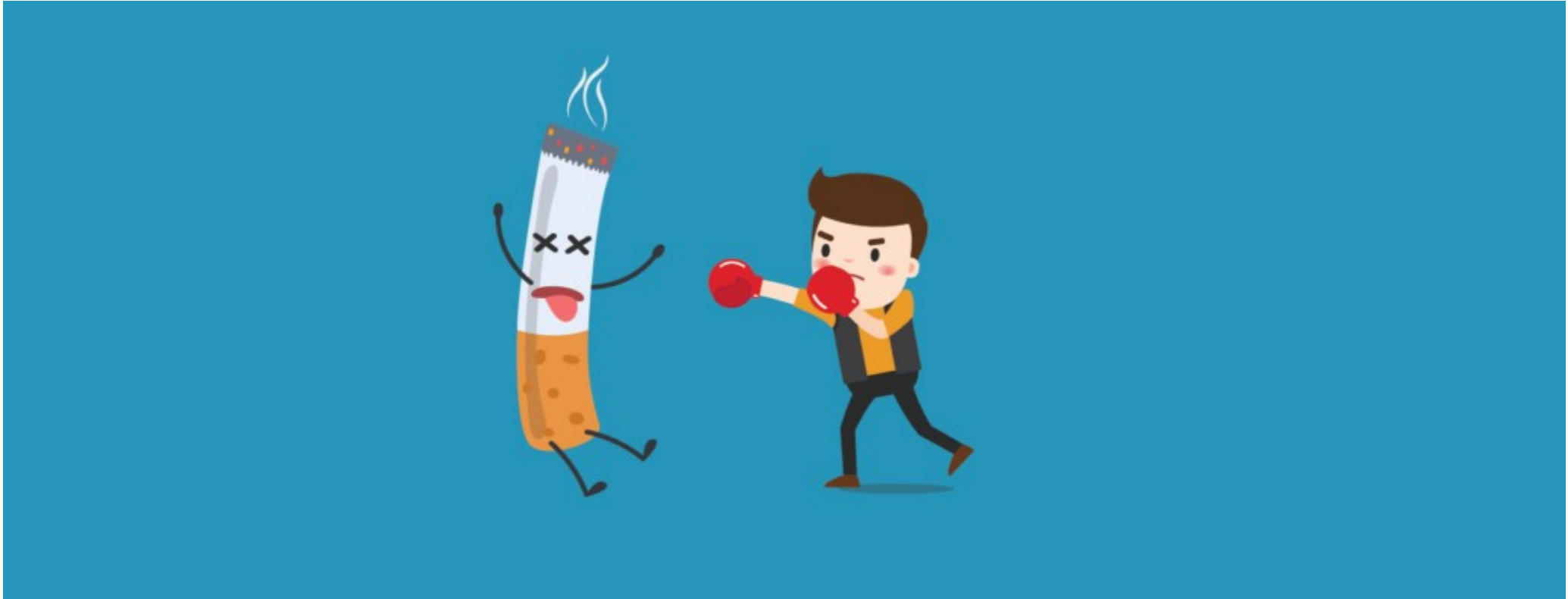
Bestätigungsfehler



Mitläufereffekt



Present Bias



Ankereffekt



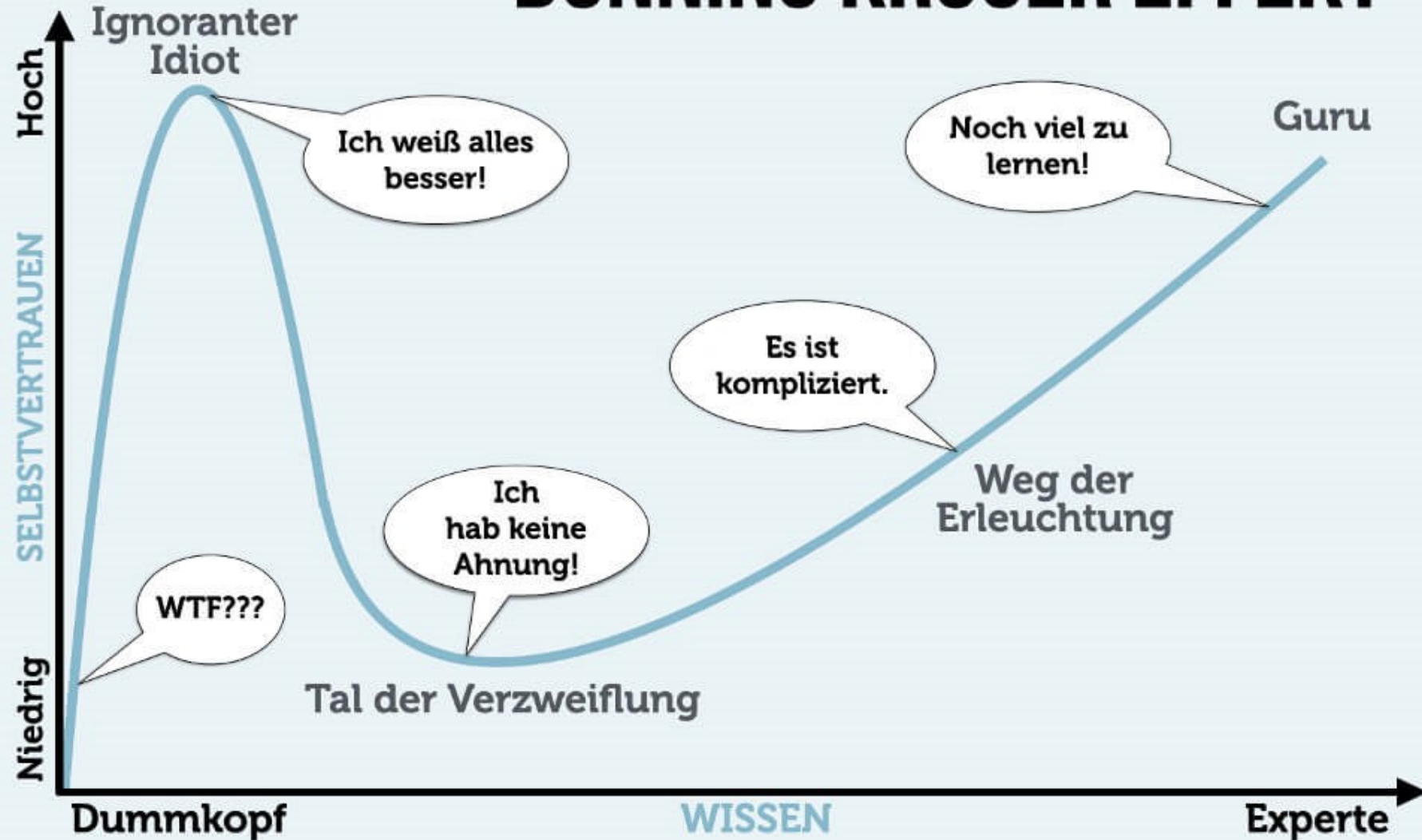
Status-quo-Verzerrung



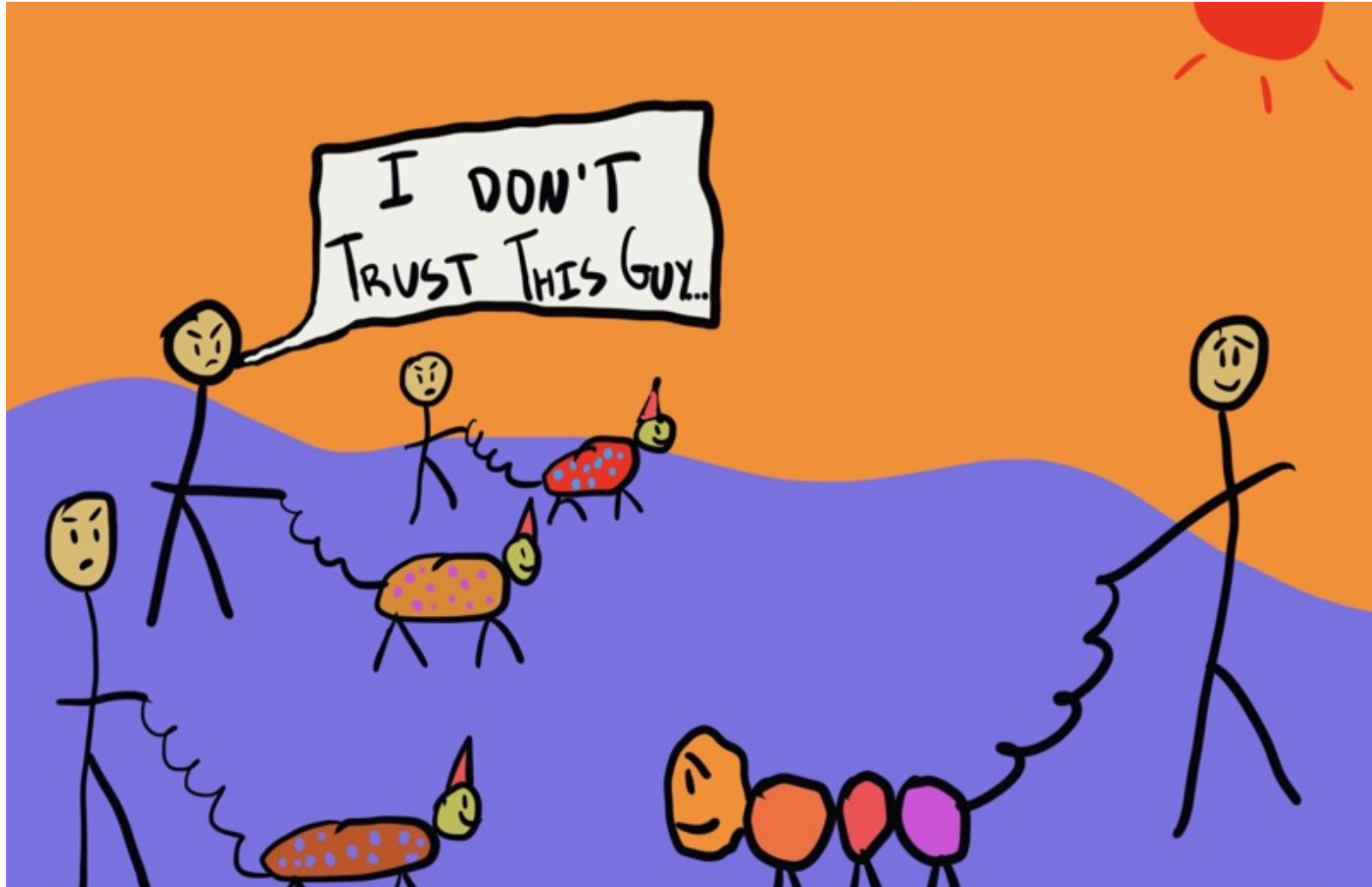
Selbstüberschätzung



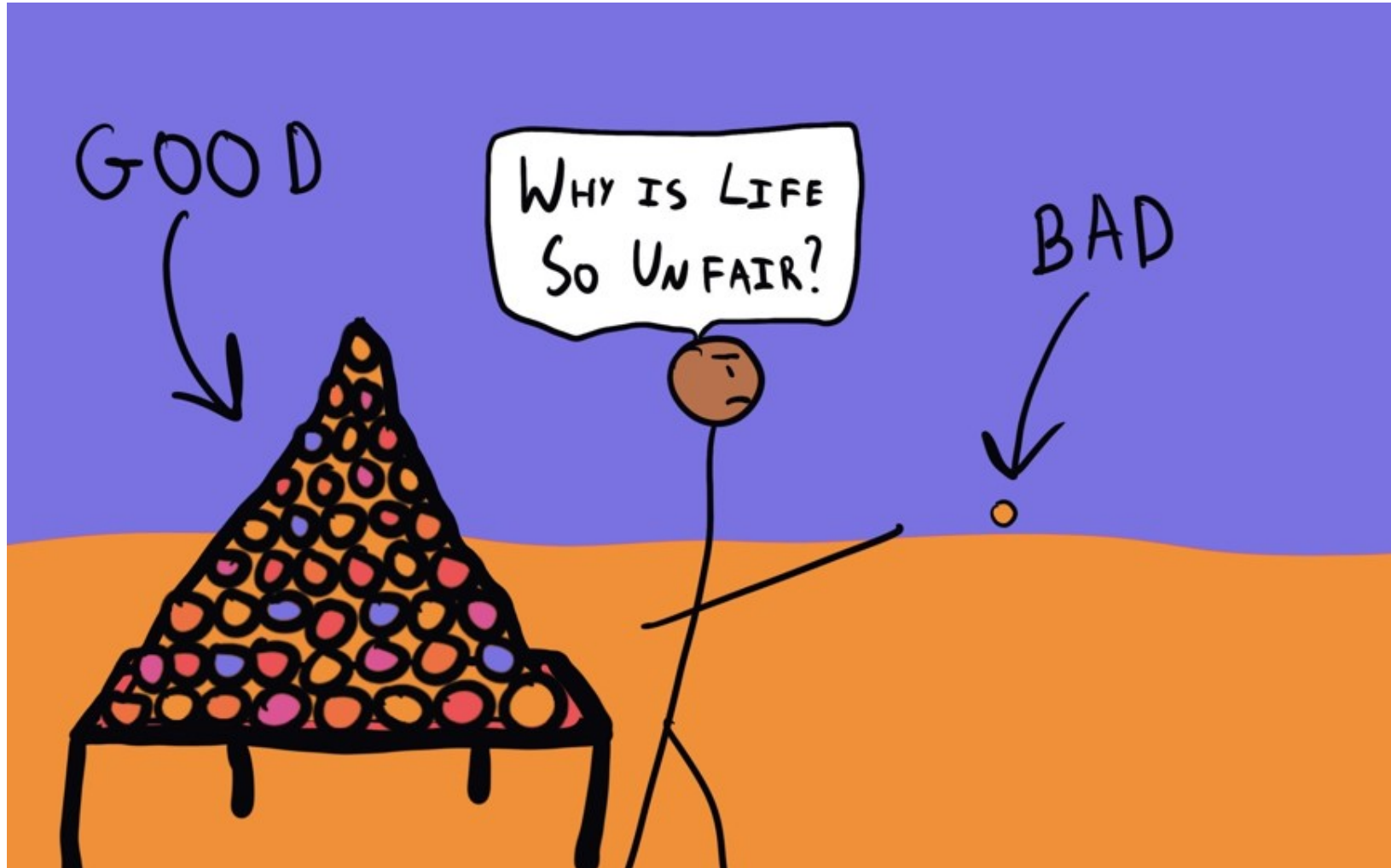
DUNNING KRUGER EFFEKT



In-Group Bias

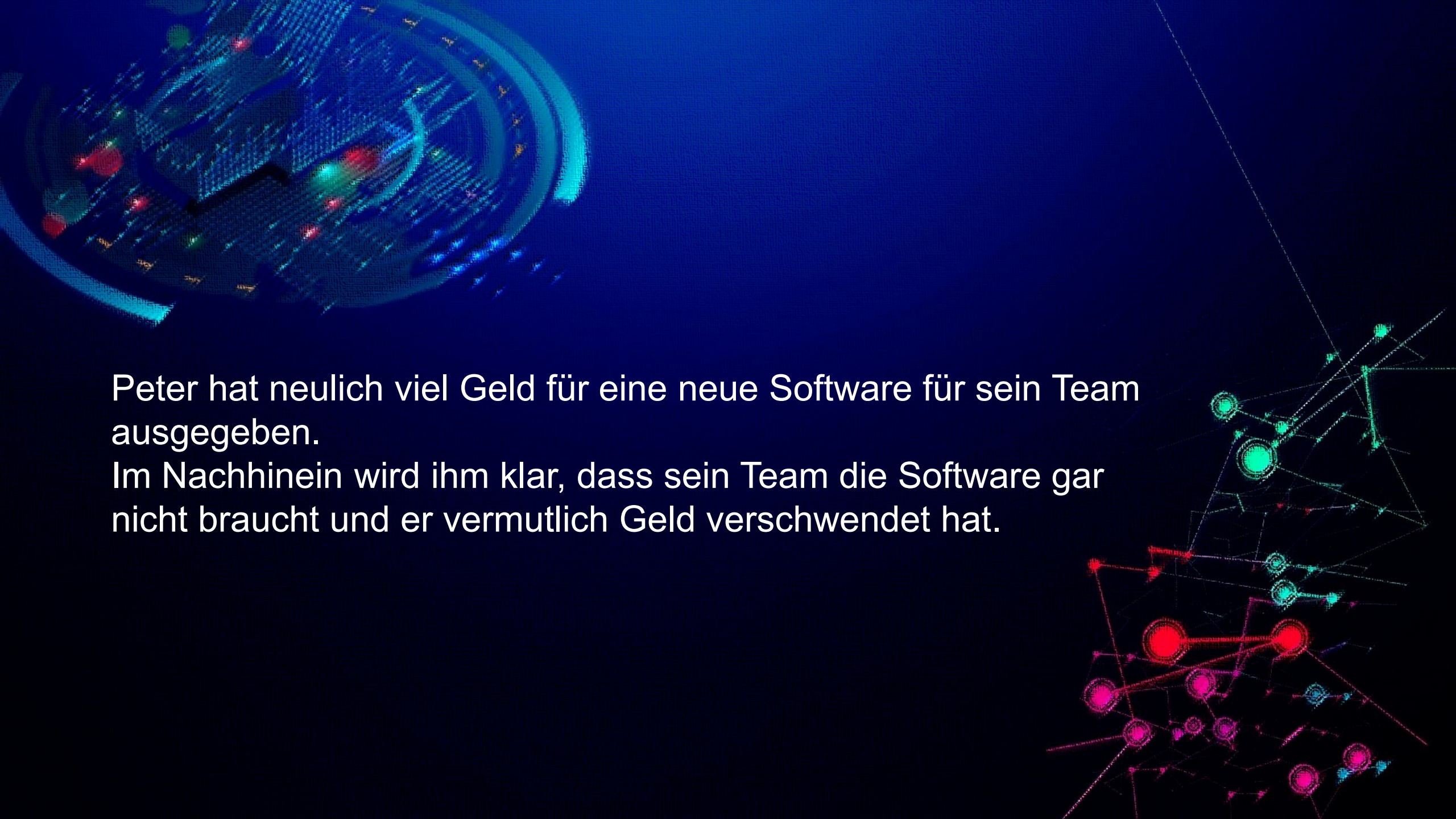


Negativitätsbias



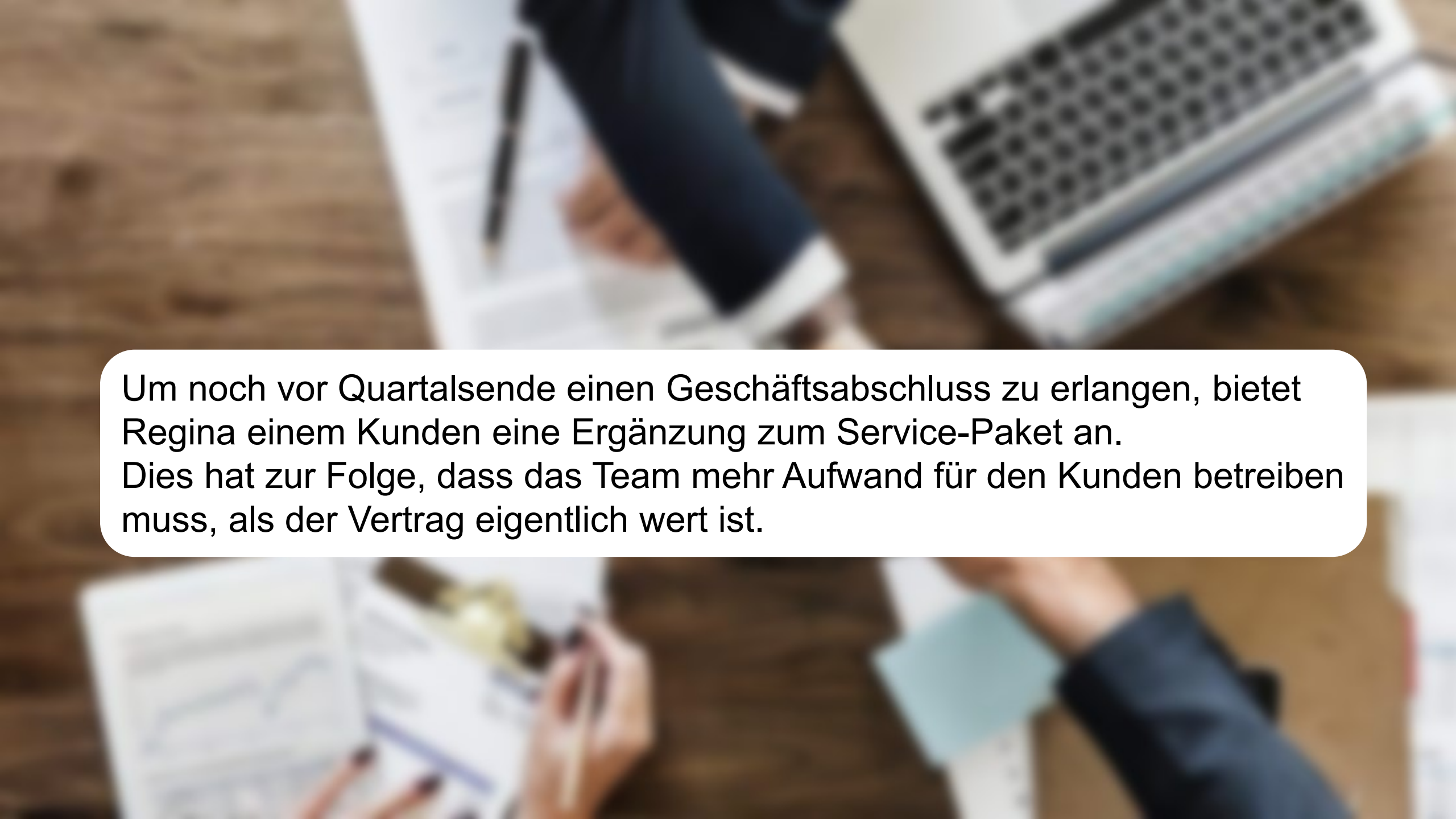
**Welche Art von kognitiver Verzerrung
hat die Entscheidung beeinflusst?**





Peter hat neulich viel Geld für eine neue Software für sein Team ausgegeben.

Im Nachhinein wird ihm klar, dass sein Team die Software gar nicht braucht und er vermutlich Geld verschwendet hat.



Um noch vor Quartalsende einen Geschäftsabschluss zu erlangen, bietet Regina einem Kunden eine Ergänzung zum Service-Paket an. Dies hat zur Folge, dass das Team mehr Aufwand für den Kunden betreiben muss, als der Vertrag eigentlich wert ist.







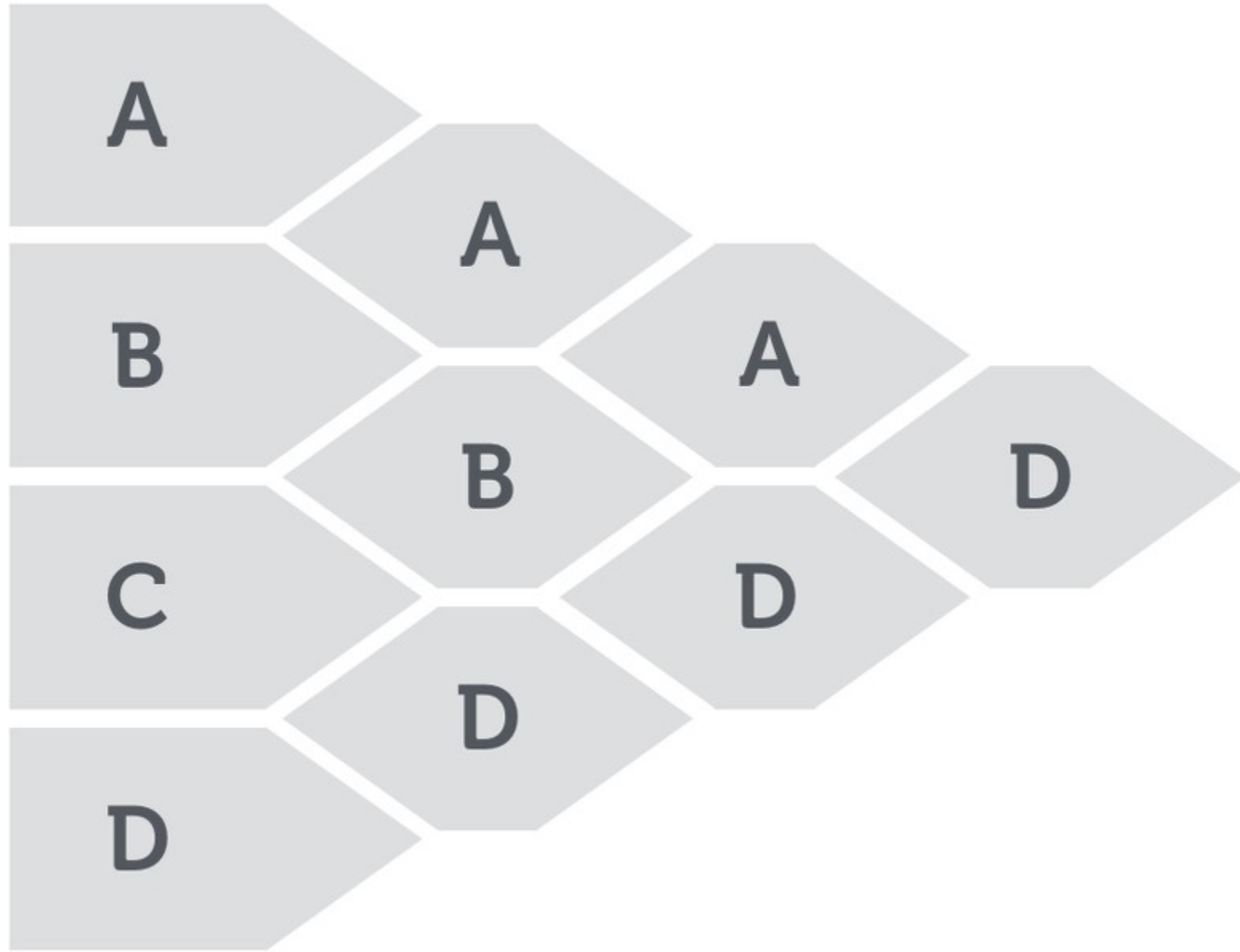
THIS WAY

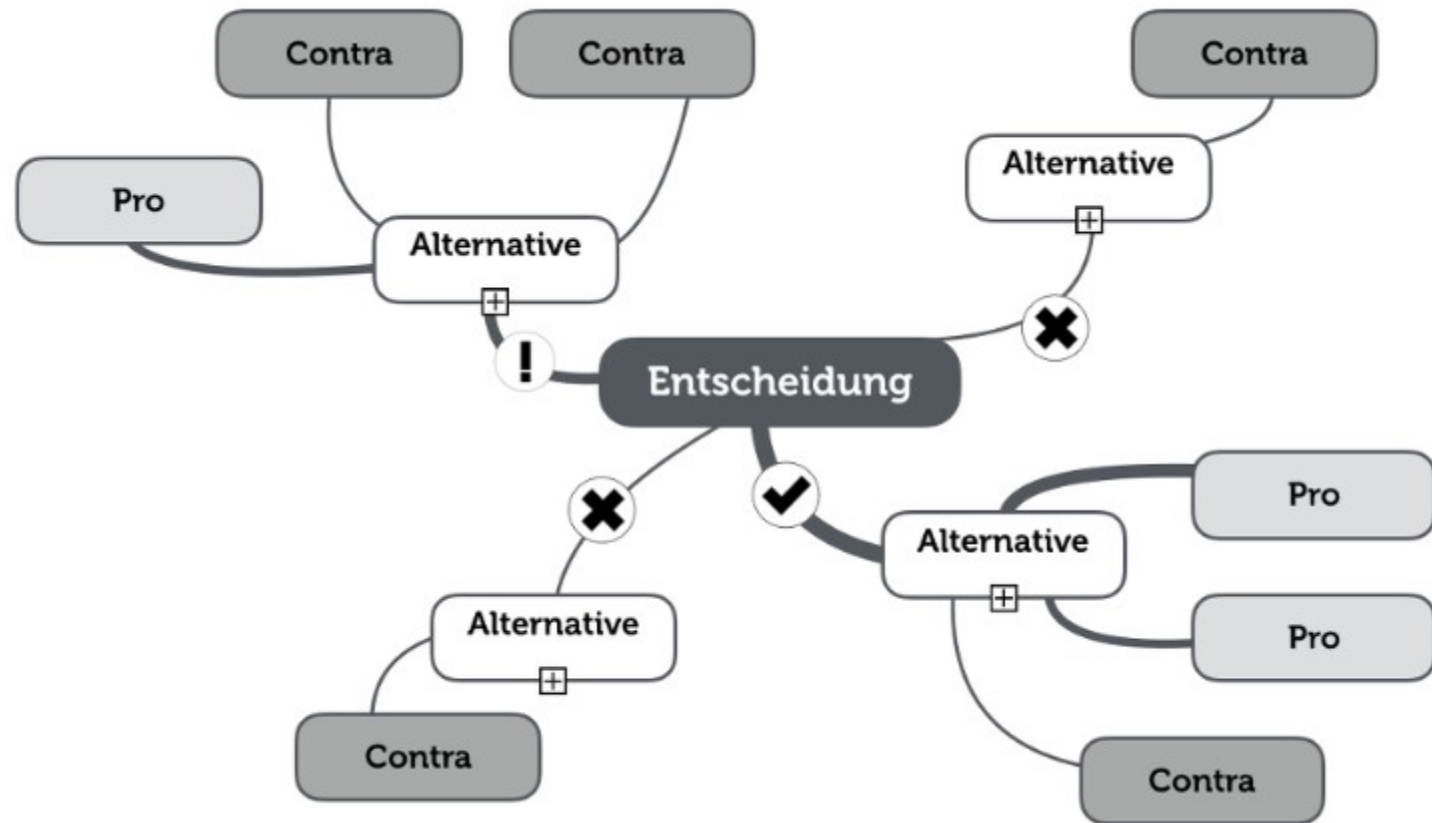
THE OTHER WAY

THAT WAY

Pro	Contra

Pro	Note	Pro	Note	Pro	Note	Pro	Note	Pro	Note
	2		3		1		4		3
	2		1		1		3		5
	3		4		2		2		4
	1		3		1		3		1
Gesamtnote	2,0		2,75		1,25		3,0		3,25





Optionen	Option 1	Option 2	Option 3
Kriterium 1	2	4	1
Kriterium 2	3	2	2
Kriterium 3	1	3	1
Durchschnitts- Note	2	3	1,3

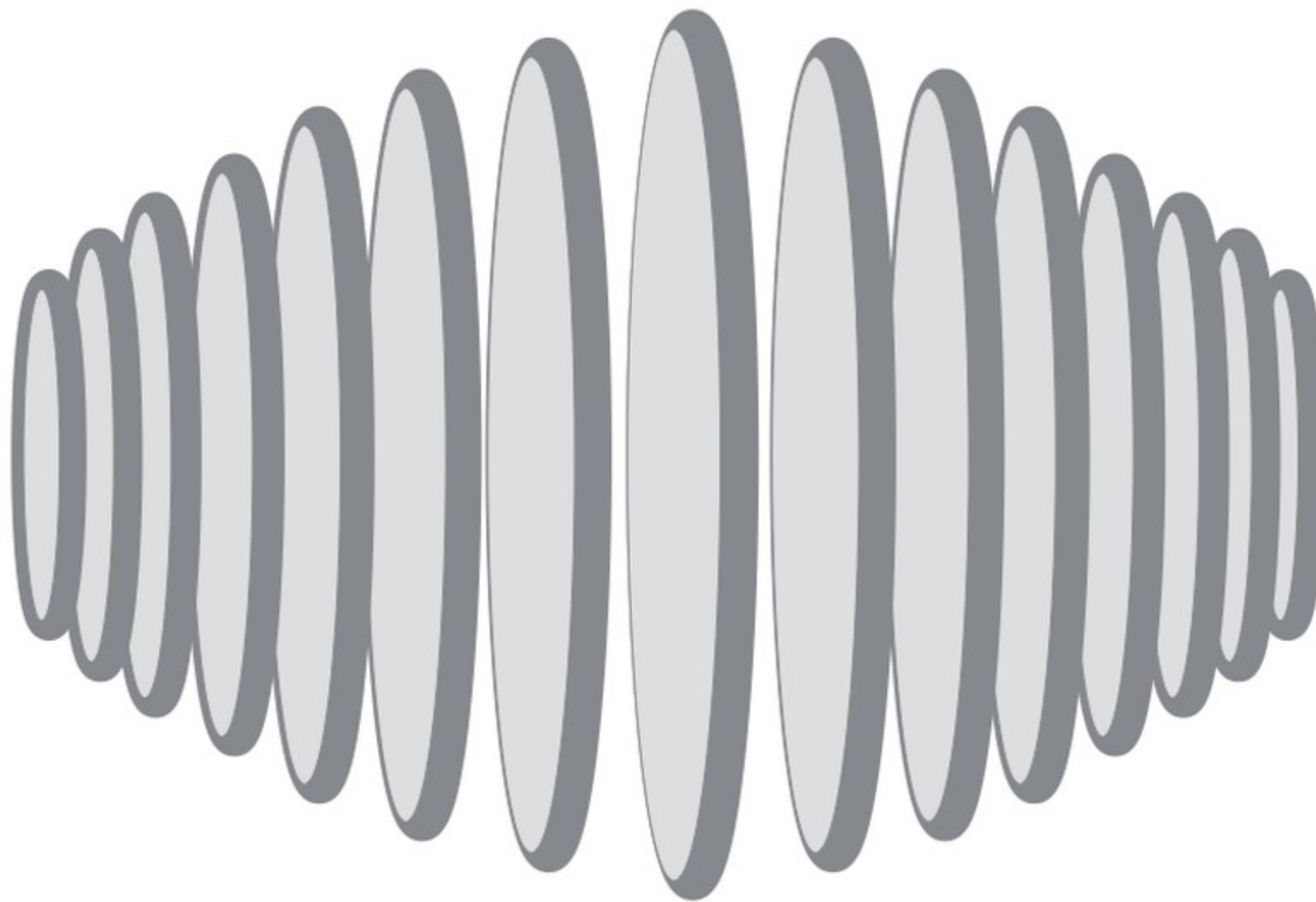


FAKTEN

The image features a central light blue speech bubble containing the word "FAKTEN" in bold black capital letters. Surrounding this central element is a circular arrangement of white line-art icons on a grey background. The icons include a camera, a robot in a speech bubble, a laptop in a speech bubble, a thumbs-up gesture, a musical note in a cloud, a Wi-Fi symbol, a rocket, a smartphone, a lightbulb in a cloud, an '@' symbol, a gear, a speech bubble with three lines, an hourglass, a person with arrows pointing up, and several envelopes. Dashed lines with arrows connect many of these icons in a circular flow, suggesting a continuous cycle of information or a network.



Best
Better
Good







WHEN

WHERE

WHAT

WHO

HOW

WHY

Wie werde ich über meine Entscheidung...

 **...in 10 Minuten denken?**

 **...in 10 Monaten denken?**

 **...in 10 Jahren denken?**

**Welche Maßnahme führt zu besseren
Entscheidungen?**

MYTHS

FACTS

A hand holding a white marker is pointing at the tip of the 'FACTS' arrow, which is pointing to the right. The 'MYTHS' arrow above it points to the left.





1

FIRST OPTION

**„Lieber das bekannte Übel,
als das ungewisse Gute.“**



Smile
to go ♥





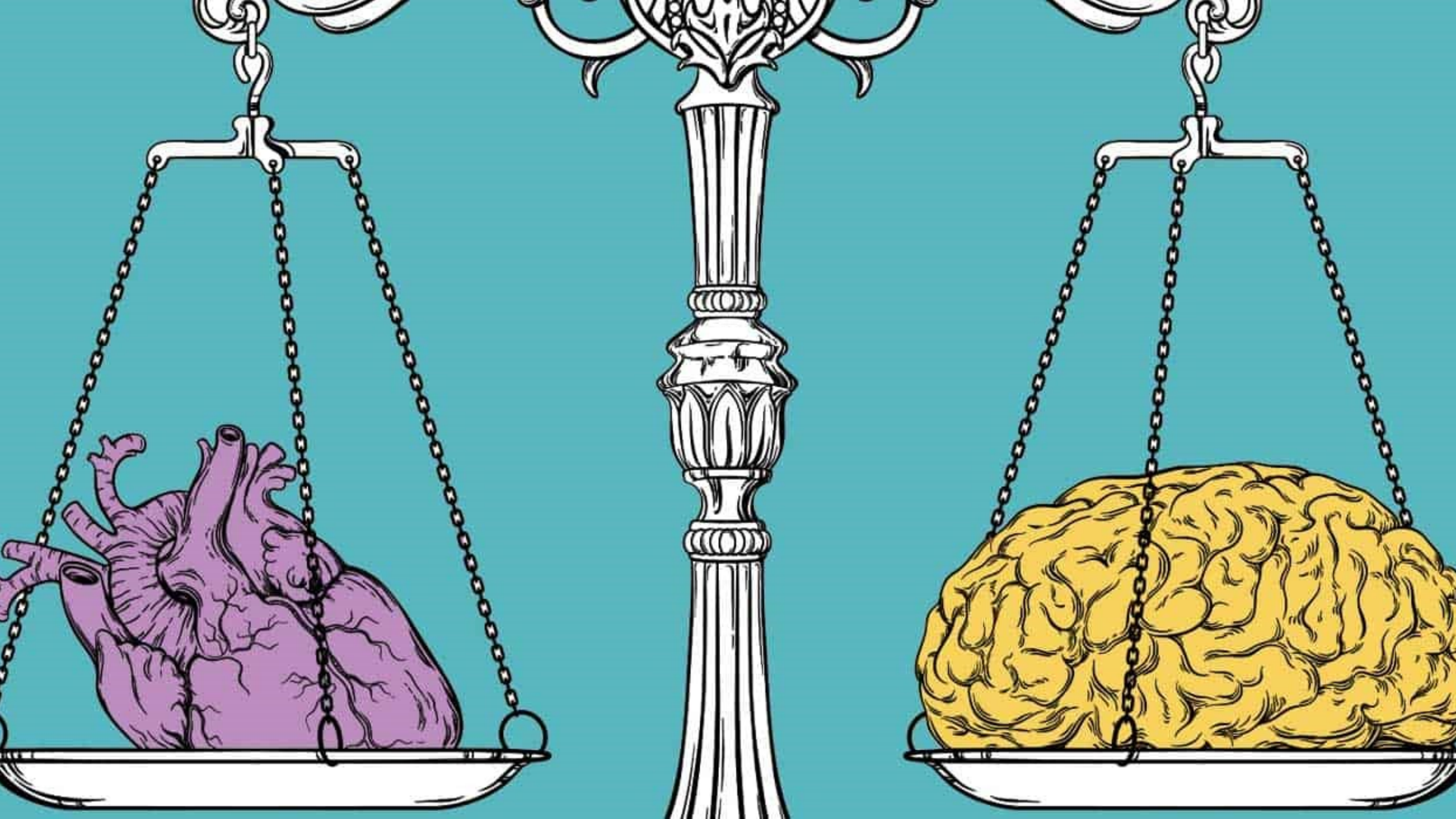












Hard choices
are precious
opportunities
to become the
distinctive
people
that we are.

- Ruth Chang, TED



Deine nächste Veranstaltung

Reich in drei Schritten:

Die 3 Bausteine der finanziellen Freiheit

Referent: Mike Wagner | Finanzblogger

Wann: 26. April 2022, 18.00 - 19.30 Uhr

Anmelden kannst du dich über unser Onlineportal unter „Meine Termine“ oder „Meine Veranstaltungen“



Weitere
Termine
findest du im
Onlineportal!