

# Das Dilemma (vermeintlich) bewusster Entscheidungen

Unser Bewusstsein ist ein Marketinggag der Evolution, damit wir glauben, dass wir Entscheidungen bewusst treffen.

Relativ fatal ist, dass unser Bewusstsein – wenn erst einmal eine Entscheidung gefallen ist – sich diese Entscheidung selbst zuschreibt, so als gäbe es nur diese eine Instanz. Man könnte also fast meinen, dass unser Bewusstsein ein Marketinggag der Evolution ist, damit wir glauben, dass wir Entscheidungen bewusst treffen. Dennoch muss eine Grundbedingung beachtet werden, nämlich die, dass alles, was wir auf Basis der Entscheidungen in unserem Gehirn tun, in Einklang mit unserem emotionalen Erfahrungsgedächtnis stehen muss. Wir müssen nämlich mit dem, was wir tun, leben können! Und weil das so ist, hat unser emotionales Erfahrungsgedächtnis immer das erste und letzte Wort. Mit anderen Worten: Was wir tun, muss im Spiegel unserer bewussten und unbewussten Lebenserfahrung plausibel und gerechtfertigt erscheinen. Können wir dies auf Dauer nicht, so werden wir psychisch krank. Es ist also unbedingt erforderlich, dass wir unsere unbewussten Motive und unsere bewussten Ziele in Übereinstimmung bringen.

Dieses Dilemma trifft sowohl Unternehmer, Entscheider, Führungskräfte gleichermaßen wie Arbeiter und Angestellte. Es ist menschlich!

## Bei Umstrukturierungen und Veränderungsmaßnahmen in Unternehmen können wir in den allermeisten Fällen folgende groben Fehler beobachten:

- Loslegen mit Reform-Maßnahmen ohne ausreichende vorherige Situationsanalyse.
- Nichtberücksichtigung der gegenseitigen positiven oder negativen Beeinflussung der meisten Faktoren und Maßnahmen.
- Konzentration auf das unmittelbare Geschehen und Nichtberücksichtigen von Fern- und Nebenwirkungen der ergriffenen Maßnahmen.
- Der starre Glauben, die richtige Methode zu besitzen.
- Flucht in neue Projekte, wenn etwas schief zu gehen droht.
- Ergreifen immer radikalerer Maßnahmen, wenn Dinge aus dem Ruder laufen.



Diese Fehler sind nicht nur grob, sie werden sogar relativ häufig wiederholt! Der häufigste Grund ist wirklich in dem o.g. „Motiv-Ziel-Dilemma“ beschrieben: **Bewusst gesetzte Ziele unterschätzen die Macht der unbewussten Motive im Menschen!** In der Anlage finden Sie einen kleinen Ausschnitt unserer Vortragsfolien zum Thema „Die psychologischen Grenzen der Motivation“ (Folienausschnitt\_Motivation\_und\_Ziele.pdf). Wenn nicht, fordern Sie es bitte an!

Wir entwickeln gemeinsam mit Ihnen spannende Vorträge, wirksame Trainings, Workshops und/oder Team-Events mit nachhaltiger Wirkung. Fordern Sie uns und lassen Sie sich unverbindlich ein Ideen- und Kostenangebot erstellen.



### FQL - Kommunikationsmanagement für Motivation, Begeisterung & Erfolg

Gabriele Ehlers & Stephan Ehlers  
Notburgastr. 4, D-80639 München  
Telefon +49 (0)89 17 11 70 36  
Telefax +49 (0)89 17 11 70 49  
Mail: [ideen@fql.de](mailto:ideen@fql.de) - [www.fql.de](http://www.fql.de)

