

Georg Jocham

Schneller Entscheidungen bekommen

Die besten Strategien und effektivsten Methoden

© des Titels »Schneller Entscheidungen bekommen« von Georg Jocham (978-3-86881-757-7)
2019 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München

REDLINE | VERLAG

Inhalt

Wer entscheidet?	9
Max und Julia	13
<i>Was haben Sie davon, wenn Sie wissen, wie Entscheidungen bekommen geht?</i>	<i>16</i>
Sie erhalten Entscheidungen	17
Sie reduzieren Ihren Aufwand.....	18
Sie bekommen Anerkennung und Wertschätzung	19
Sie erarbeiten sich einen Wettbewerbsvorteil	22
Sie betreiben Burn-out-Prävention	29
<i>Auch Ihr Arbeitgeber oder Kunde profitiert.....</i>	<i>32</i>
<i>Ihre Entscheidung.....</i>	<i>36</i>
<i>Jetzt geht's los!</i>	<i>37</i>
<i>Was Sie heute vielleicht noch glauben</i>	<i>39</i>
Ergebnis = Qualität x Akzeptanz	55
<i>Die Qualität der Entscheidung – so bekommen Sie eine gute Entscheidung</i>	<i>59</i>
Welches Problem soll mit der Entscheidung gelöst werden? .	59
Schaffen Sie sich einen Überblick über die Entscheidungsoptionen.....	60
Möglichst unverzerrte Bewertung der Optionen.....	61
Was ist mit der Intuition? Wo bleibt das Bauchgefühl?	61
<i>Die Akzeptanz einer Entscheidung – so bekommen Sie Ihre Entscheidung</i>	<i>64</i>
<i>Das Verhältnis von Entscheidungswerber und Entscheider.....</i>	<i>65</i>
Mit dem richtigen Verhalten Entscheidungen bekommen ..	67
<i>Das Entscheidungsumfeld.....</i>	<i>73</i>



Qualität	75
<i>Was ist hier eigentlich das Problem?</i>	75
<i>Wie uns unser Gehirn uns daran hindert, gute Entscheidungen zu treffen.....</i>	79
<i>What You See Is All There Is.....</i>	80
<i>Alle Optionen auf den Tisch.....</i>	81
<i>Optionen dort suchen, wo bereits jemand eine Lösung gefunden hat</i>	87
<i>Der Mensch ist eine Urteilsmaschine</i>	89
<i>Advocatus Diaboli</i>	93
Akzeptanz	97
<i>Instant Influence.....</i>	97
Niemand muss irgendetwas tun	99
Jeder ist motiviert	100
Andere motivieren geht – mit den drei Prinzipien von Michael Pantalon	101
<i>Perspektivwechsel.....</i>	109
Wessen Perspektive zählt?.....	110
Der E-Test.....	113
<i>Machen Sie es dem Entscheider einfach</i>	116
Mutmacher statt Miesmacher	116
Lassen Sie es leicht aussehen.....	120
Sprechen Sie die Sprache der Entscheider.....	122
Vermeiden Sie Expertensprache.....	123
Kompliziert mag niemand	126
Zahlen, Daten und Fakten sind wichtig – und zu wenig.....	129
<i>Sagen Sie weniger, fragen Sie mehr.....</i>	136
<i>Fragen im Problemraum oder im Lösungsraum?</i>	139
Entscheider-Ergründung	146
Entscheidungen richtig strukturieren	153
<i>Wie viele Optionen vorlegen?.....</i>	155
<i>Welche Optionen vorlegen?.....</i>	156
Wenn die wahrscheinlichste Entscheidung ist, erst mal keine Entscheidung zu treffen.....	158



Wie viele Argumente?..... 159

Alles steht Kopf..... 163

Die Schatzsuche..... 163

 Trichterförmiger Aufbau 165

 Den Trichter auf den Kopf stellen – das Pyramidenprinzip 169

 Pyramidal kommunizieren heißt zum Punkt kommen..... 177

Der Pitch 179

 Situation, Komplikation, Lösung, Punkt! 180

 Die Bedeutung im Mittelpunkt – Lust und Schmerz 183

Das Entscheidungsumfeld..... 186

 Ein Entscheidungsgremium überzeugen 187

 Entscheidungen über mehrere Ebenen 190

 Wiedervorlage von Entscheidungen 193

 Wie erkennen Sie, ob es politisch wird?..... 195

 Entscheidungen in der VUKA-Welt..... 197

Die Entscheidungsunterlage 201

 Management Summary 203

 Struktur einer Entscheidungsunterlage..... 209

*Der Griff in die Trickkiste: Die Psychologie des Überzeugens
nutzen..... 216*

 Kontrastprinzip 218

 Reziprozität..... 220

 Commitment und Konsistenz..... 221

 Social Proof..... 223

 Die Tricks der Populisten nutzen 226

Ihr ganz persönlicher Weg..... 237

Über den Autor 239

Literaturverzeichnis 241

Endnotes 249

© des Titels »Schneller Entscheidungen bekommen« von Georg Jochem (978-3-86881-757-7)
2019 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München