

DIE 5 HÄUFIGSTEN KONSENS-FALLEN IN DER STRATEGIEARBEIT

... und wie man sie vermeidet

Konfliktvermeidung statt echter Auseinandersetzung

Die “Harmonie-Falle”

Problem: Teams neigen dazu, Konflikte zu vermeiden, um die Harmonie zu wahren. Dies führt dazu, dass kritische Meinungen unterdrückt werden und wichtige Themen nicht ausreichend diskutiert werden.

Lösung: Fördern Sie eine Kultur der psychologischen Sicherheit, in der unterschiedliche Meinungen willkommen sind. Nutze Methoden wie die “Devil’s Advocate”-Rolle, um alternative Perspektiven einzubringen.

Endlose Diskussionen ohne Entscheidung

Die “Unentschlossenheits-Falle”

Problem: Der Wunsch nach vollständigem Konsens kann zu endlosen Diskussionen führen, ohne dass eine klare Entscheidung getroffen wird.

Lösung: Setzen Sie klare Entscheidungsprozesse und -fristen. Nutzen Sie das Prinzip “Disagree and Commit”: Nach offener Diskussion wird eine Entscheidung getroffen, die dann von allen mitgetragen wird.

Konformität statt kritischem Denken

Die “Gruppendenk-Falle”

Problem: In Gruppen kann der Druck zu Konformität dazu führen, dass kritisches Denken unterdrückt wird und alternative Ideen nicht geäußert werden.

Lösung: Ermutigen Sie aktiv zur Meinungsvielfalt. Gehen Sie als Beispiel voran! Kein “Ja, aber...”, sondern “Interessant! Erzähl uns mehr...”. Weisen Sie explizit darauf hin, dass abweichende Meinungen wertvoll sind.

Fokus auf Bekanntes statt auf Relevantes

Die “Informations-Bias-Falle”

Problem: Gruppen diskutieren häufig nur Informationen, die allen bekannt sind und vernachlässigen dabei wichtige, aber weniger verbreitete Erkenntnisse.

Lösung: Strukturieren Sie Meetings so, dass jedes Mitglied neue oder einzigartige Informationen einbringt. Stellen Sie immer die Frage: “Was haben wir übersehen?”

Entscheidungen nach dem kleinsten gemeinsamen Nenner

Die “Komfortzonen-Falle”

Problem: Um Konflikte zu vermeiden, eignet sich die Gruppe auf die sicherste, aber nicht unbedingt beste Lösung.

Lösung: Setzen Sie klare Kriterien für Entscheidungen und priorisieren Sie diese. Prüfen Sie: “Welche Möglichkeiten haben wir und welche Lösung hat die größte Wirkung auf die Zielerreichung.”

