

Typische Denkfällen

Die Überlegenheitsillusion

- Bei der Einschätzung unserer eigenen Person liegen wir generell falsch. Wir überschätzen unsere Stärken im Vergleich zu Anderen und unterschätzen unsere Schwächen
- Fast alle Mitarbeiter/innen bewerten ihre eigenen Leistungen zu hoch und haben ein sehr verzerrtes Bild des Beitrages zur Wertschöpfung

Der Korrumperungseffekt

- Bei Mitarbeitern, die intrinsisch motiviert sind, gehen Bonuszahlungen in die falsche Richtung
- Als Kinder haben wir gelernt, dass nur unangenehme Tätigkeiten belohnt werden. Die Verknüpfung von angenehmer Tätigkeit und Belohnung und für die meisten Menschen sehr schwer

Der Halo-Effekt

- Manche Personen besitzen Eigenschaften, die alle anderen Eigenschaften überstrahlen. Dadurch neigen wir dazu, dieser Person auch andere positive Eigenschaften zuzuschreiben
- Überstrahlt eine negative Eigenschaft, dichten wir auch sehr gerne weitere negative Eigenschaften an, dies ist besonders wichtig bei Mitarbeitergesprächen