

Führungskräfte-Seminar (online)

Nobelpreisideen für Führungskräfte: Nudging, Boosting und Biases

Wann: 30. Oktober 2026 | 09:00 – 13:00 Uhr

Wo: Zoom

Der Fokus:

Leadership ist Ihr täglich Brot. Sie kennen die Theorien, haben Bücher gelesen, Trainings dazu genossen und einige Herausforderungen besser und andere weniger erfolgreich gemeistert.

Sie fragen sich: Gibt's eigentlich auch mal wirklich neue Ansätze, um die Führungsaufgaben besser zu bewältigen?

Die Antwort ist JA!

In diesem Training lernen Sie intensiv und praxisnah die Nobelpreisideen von Kahneman und Thaler kennen. Sie übersetzen die Ideen auf Ihre aktuellen Herausforderungen und erkennen, wie Sie damit manche Themen erheblich effektiver gelöst bekommen.

Ziele:

- Die verhaltensökonomischen und psychologischen Erkenntnisse von Kahneman (Nobelpreisträger und Autor von "Schnelles Denken, langsames Denken") und Thaler (Nobelpreisträger und Autor u.a. von "Nudge") kennenlernen
- Konkrete Anwendungsbeispiele der Erkenntnisse erleben und diskutieren
- Entscheidungsfehler (Bias) erleben und Rückschlüsse auf die Entscheidungen in Ihren Teams ziehen
- Möglichkeiten für humanistisches Führen erkennen, die über die klassischen Modelle und Theorien hinausgehen
- KI-Agenten entwickeln, die Ihnen hilfreiches Führungs-Sparring bieten

Inhalte:

- Der "Homo Ökonomikus" hat nie existiert: Warum Verhaltensökonomie überlegen ist.
- Der Endowment-Effekt und warum er Ihren Blick auf Change Prozesse verändern sollte.
- Verlustaversion: Ein Effekt den Sie nutzen können, um die Motivation ihres Teams zu erhöhen und selbst besser zu entscheiden.

- Mental Accounting: Warum die "mentalen Konten" uns und unsere Teams irrational geizig oder verschwenderisch machen.
- Mind-Behavior-Gap: Ein zentrales Phänomen unserer Zeit. Wir wissen das Eine und tun das Andere, aber das muss nicht so bleiben.
- Nudging: Kleine Anstöße können wirksamer und überzeugender sein als lange, aufwendige Gespräche.
- Boosting: Ein Weg, um die Entscheidungsfähigkeit und das Wissen Ihrer Mitarbeiter nachhaltig zu stärken.
- Framing: Die Art und Weise, wie Sie Informationen präsentieren, beeinflusst Entscheidungen maßgeblich.
- Anchoring: Nicht nur in Verhandlungen, sondern auch in Führungskommunikation spielt die Initialinformation (der "Anker") eine wichtige Rolle.

Methoden

- Praxisorientierte Impulsvorträge zu verschiedenen Modellen, Strategien und Tools
- Gruppendiskussion von spannenden, repräsentativen Praxisbeispielen der Teilnehmenden mit dem Ziel
- Selbstreflexion, als Vorbereitungsauftrag aber auch im Rahmen des Seminars
- Übung von Führungsgesprächen mit klarem Feedback

Das Seminar richtet sich an erfahrene Führungskräfte.

Der Trainer

Fabian D., freiberuflicher Trainer (15 Jahre Erfahrung) und erfahrener Geschäftsführer, der Führungsverantwortung für ein Team aus über 40 hochqualifizierten Menschen hatte; Master of Science (BWL), Master of Arts (Speech Communication & Rhetorics), systemischer Berater, Experte für Persönlichkeit (persolog®), Ehemann und Vater.

Maximal 10 Teilnehmende

Das Seminar ist praxis- und handlungsorientiert. Die Teilnehmenden arbeiten mit Rollenspielen und Beispielen aus der Praxis.

Ihre Investition:

395 € + MwSt., ab 2 Personen 345 € + MwSt.

Getränke, Snacks und Schulungsunterlagen sind im Seminarpreis enthalten.

Anmeldung unter contact@wortland.com

Dieses Seminar bieten wir auf Anfrage auch als Inhouse-Schulung (auch in Präsenz).

WORLDLAND

Ihre weiteren Fragen beantwortet gerne

Carmen Maria Beck

Carmen Maria Beck
Geschäftsführerin

WORLDLAND

Weil klare Kommunikation überzeugt.

Georg-Brauchle-Ring 23-25
80992 München

+49 89 63 85 77 68
+49 (0) 172 97 22 191

contact@wortland.com
www.wortland.com