

## HPCG High-Performance Coaching Newsletter #33, Ralf Wolter

(die deutsche Version befindet sich weiter unten im Text)

Dear Reader,

I'm delighted to introduce this quarter's guest editor - my daughter Lydia. As a student of economics and journalism, she brings a fresh and insightful perspective that I think you'll enjoy. Having practically “grown up” in the world of coaching, she combines her personal experiences with her academic background to provide valuable insights in this issue. Please join me in welcoming Lydia as she shares her thoughts and knowledge with us.

You can find her on LinkedIn as well: [linkedin.com/in/lydia-wolter](https://www.linkedin.com/in/lydia-wolter)

### How to Work Smarter, Not Harder

*How insights from Behavioral Economics can help you to make better decisions - at work and at home.*

#### Executive Summary

*Behavioral Economics combines psychology and economics to analyze decision-making processes. It helps understand why people make irrational decisions and provides tools to make better ones.*



*Applying these tools can improve work efficiency. For example, using the Default Effect can help improve concentration by setting up default "Do not disturb" time slots on your phone. Pre-commitment techniques can help anticipate decision fatigue by scheduling breaks ahead of time. Utilizing social norms can encourage good behavior within a team or organization. Recognizing the Sunk Cost Fallacy can save valuable time and resources by regularly evaluating ongoing projects and pivoting to new strategies when necessary.*

#### Background Information:

It's all about decisions - success or failure, joy or disappointment, you name it. Our decisions are the starting point. They set us up for success, if we do it right. Easier said than done, you might think. True - but also not. You can help your brain to make better decisions with a few tips from the field of Behavioral Economics.

Behavioral Economics combines psychology and economics to analyze our decision-making processes. It's concerned with understanding why people make irrational decisions even if they know better. By revealing the systematic patterns of our errored decisions, Behavioral Economics can also provide tools that help us to make better decisions.

One of the most popular approaches of applying insights from Behavioral Economics is “Nudging”. This refers to making the right decisions easier, and the wrong decisions more uncomfortable to make. Consequently, you can easily nudge yourself towards your desired behavior. Richard Thaler, a pioneer of this idea, sums it up perfectly: *“If you want people to do something, make it easy.”*

Now, how could you apply that to your daily work context?

- Using the **Default Effect**: We often stick to the default settings - regardless of our actual preferences. What might sound like a problem is something we can use for our own good. **Tip**: Are you easily distracted by incoming notifications? You can configure “Do not disturb” time slots on your phone that will automatically suppress notifications during work hours - and improve your concentration and thus productivity. (After all, emails are worse than cannabis, [according to this researcher](#)). You could also reduce the time for virtual meetings by adjusting the default settings (e.g. 20 minutes instead of 30 or 45 instead of 60 minutes).
- Using **Pre-Commitment Techniques** to anticipate **Decision Fatigue**: Smart decisions are hard work for the brain. Even the most disciplined ones of us get tired from making disciplined decisions after a while, it’s natural. **Tip**: Being aware of this allows you to set up your day accordingly: start with the toughest challenges and save easier tasks for the end of the day. Scheduling breaks ahead of time also helps - don’t wait until you are drained and your capacity is at zero. By deciding in advance when and how long you’ll take breaks, you avoid the temptation to either work through without a break (which can lead to exhaustion) or take too many unscheduled breaks (which can disrupt productivity).
- Utilizing **social norms** to encourage good behavior: As humans, we constantly watch what people around us do. Consciously and unconsciously we copy behaviors of the people around us to conform to social norms. **Tip**: By cultivating social norms in your team or organization you can make the right decision the one people will follow. This can include being on time in meetings just as much as creating a culture of respect and trust.
- Recognizing the **Sunk Cost Fallacy**: This principle refers to the tendency to continue investing in a decision based on the cumulative prior investment (time, money, effort), even when it's clear that the current path is not yielding results. **Tip**: Regularly evaluate ongoing projects. If you realize something isn't working, don't be afraid to cut your losses and pivot to a new strategy. Freeing yourself from the sunk cost fallacy can save valuable time and resources.

These are just some of the many insights Behavioral Economics offers. If you are interested in diving deeper, “Thinking, Fast and Slow” by Daniel Kahneman and “Nudge” by Richard Thaler and Cass Sunstein are two classic books to start reading.

As always, if you want to move faster, find a coach and leapfrog.  
Have a nice weekend! And if you need to work during the weekend, make sure that it is fulfilling.

Best regards,

*Ralf Wolter*

HPCG® Founder, Coach and Consultant

<http://hpcg.eu>

If you know someone who would benefit from this newsletter, please invite them to [subscribe](#).

Liebe Leserin, lieber Leser,

ich freue mich, Dir die Gastredakteurin dieses Quartals vorstellen zu können - meine Tochter Lydia. Als Studentin der Wirtschaftswissenschaften und des Journalismus bringt sie eine frische und aufschlussreiche Perspektive ein, die Dir sicher gefallen wird. Da sie quasi in der Welt des Coachings „aufgewachsen“ ist, kombiniert sie ihre persönlichen Erfahrungen mit ihrem akademischen Werdegang, um in dieser Ausgabe wertvolle Einblicke zu geben. Bitte begrüße mit mir Lydia, die ihre Gedanken und ihr Wissen mit uns teilt.

Sie ist auch auf LinkedIn aktiv: [linkedin.com/in/lydia-wolter](https://www.linkedin.com/in/lydia-wolter)

## Wie man Smarter, nicht Härter arbeitet

Oder: Wie Erkenntnisse der Verhaltensökonomie Dir helfen können, bessere Entscheidungen zu treffen - bei der Arbeit und im Privatleben.

### Zusammenfassung

Die Verhaltensökonomie kombiniert Psychologie und Wirtschaftswissenschaften, um Entscheidungsprozesse zu analysieren. Sie hilft zu verstehen, warum Menschen irrationale Entscheidungen treffen, und liefert Werkzeuge, um bessere Entscheidungen zu fällen.

Diese Werkzeuge können die Effizienz bei der Arbeit verbessern. Zum Beispiel kann der „Default-Effekt“ helfen, die Konzentration zu steigern, indem man voreingestellte „Nicht stören“-Zeiten auf dem Handy einrichtet. Techniken zur Vorabverpflichtung können helfen, Entscheidungsmüdigkeit zu verhindern, indem Pausen im Voraus eingeplant werden. Das Nutzen sozialer Normen kann gutes Verhalten im Team oder in der Organisation fördern. Das Erkennen des „Fehlschlusses der versunkenen Kosten“ kann wertvolle Zeit und Ressourcen sparen, indem man laufende Projekte regelmäßig bewertet und bei Bedarf neue Strategien einschlägt.



Source: Creative Commons

### Hintergrundinformationen:

Es dreht sich alles um Entscheidungen - Erfolg oder Misserfolg, Freude oder Enttäuschung, was auch immer. Unsere Entscheidungen sind der Ausgangspunkt. Sie sind der Schlüssel zum Erfolg, wenn wir es richtig machen. Das ist leichter gesagt als getan, denkst Du jetzt vielleicht. Stimmt – aber auch nicht. Du kannst Deinem Gehirn helfen, bessere Entscheidungen zu treffen, mit ein paar Tipps aus der Verhaltensökonomie.

Die Verhaltensökonomie kombiniert Psychologie und Wirtschaftswissenschaften, um unsere Entscheidungsprozesse zu analysieren. Dabei geht es darum zu verstehen, warum Menschen irrationale Entscheidungen treffen, obwohl sie es eigentlich besser wissen. Durch die Aufdeckung systematischer Fehler in unseren Entscheidungen liefert die Verhaltensökonomie auch Werkzeuge, die uns helfen, bessere Entscheidungen zu treffen.

Eine der bekanntesten Anwendungen der Verhaltensökonomie ist das „Nudging“. Dabei geht es darum, richtige Entscheidungen leichter und falsche Entscheidungen unbequemer zu machen. Auf diese Weise kannst Du Dich selbst leicht zu Deinem gewünschten Verhalten „anschubsen“. Richard Thaler, ein Pionier dieser Idee, bringt es perfekt auf den Punkt: „Wenn Du willst, dass Leute etwas tun, mach es ihnen leicht.“

Wie kannst Du das nun auf Deinen Arbeitsalltag anwenden?

- **Den Default-Effekt nutzen:** Wir neigen oft dazu, bei den Standardeinstellungen zu bleiben - unabhängig von unseren tatsächlichen Vorlieben. Was wie ein Problem klingt, kann zu unserem Vorteil genutzt werden.  
Tipp: Wirst Du leicht von eingehenden Benachrichtigungen abgelenkt? Du kannst „Nicht stören“-Zeiten auf Deinem Handy einstellen, die Benachrichtigungen während der Arbeitszeit automatisch unterdrücken – das verbessert Deine Konzentration und Produktivität. ([E-Mails sind übrigens laut einem Forscher schlimmer als Cannabis.](#)) Du könntest auch die Zeit für virtuelle Meetings verkürzen, indem Du die Standardeinstellungen änderst (z.B. 20 Minuten statt 30 oder 45 statt 60 Minuten).
- **Vorabverpflichtungen nutzen, um Entscheidungsmüdigkeit vorzubeugen:** Gute Entscheidungen zu treffen ist harte Arbeit für das Gehirn. Selbst die diszipliniertesten Menschen ermüden irgendwann von all den disziplinierten Entscheidungen – das ist normal.  
Tipp: Wenn Du Dir dessen bewusst bist, kannst Du Deinen Tag entsprechend planen: Starte mit den schwierigsten Aufgaben und bewahre Dir die leichteren für den Tagesausklang auf. Pausen im Voraus zu planen, hilft ebenfalls – warte nicht, bis Du völlig erschöpft bist. Indem Du im Voraus entscheidest, wann und wie lange Du Pausen machst, vermeidest Du die Versuchung, entweder durchzuarbeiten (was zur Erschöpfung führt) oder zu viele ungeplante Pausen einzulegen (was die Produktivität stört).
- **Soziale Normen nutzen, um gutes Verhalten zu fördern:** Als Menschen beobachten wir ständig, was die Leute um uns herum tun. Bewusst oder unbewusst kopieren wir das Verhalten anderer, um uns sozialen Normen anzupassen.  
Tipp: Wenn Du in Deinem Team oder Deiner Organisation soziale Normen kultivierst, kannst Du dafür sorgen, dass die richtige Entscheidung die ist, der die Leute folgen. Das kann Pünktlichkeit bei Meetings genauso beinhalten wie die Schaffung einer Kultur des Respekts und des Vertrauens.
- **Den „Fehlschluss der versunkenen Kosten“ erkennen:** Dieses Prinzip beschreibt die Tendenz, weiterhin in eine Entscheidung zu investieren, basierend auf den bisherigen Investitionen (Zeit, Geld, Aufwand), selbst wenn klar ist, dass der aktuelle Weg keine Ergebnisse bringt.  
Tipp: Bewerte laufende Projekte regelmäßig. Wenn Du merkst, dass etwas nicht funktioniert, hab keine Angst davor, Deine Verluste zu begrenzen und eine neue Strategie einzuschlagen. Dich von diesem Fehlschluss zu befreien, kann wertvolle Zeit und Ressourcen sparen.

Das sind nur einige der vielen Einsichten, die die Verhaltensökonomie bietet. Wenn Du tiefer eintauchen möchtest, sind „Schnelles Denken, langsames Denken“ von Daniel Kahneman und „Nudge“ von Richard Thaler und Cass Sunstein zwei klassische Bücher, die Du lesen kannst.

Ich wünsche Dir ein schönes Wochenende! Und wenn Du am Wochenende arbeiten musst, Sorge dafür, dass es sinnerfüllend ist.

*Ralf Wolter*

HPCG® Gründer, Coach und Berater <http://hpcg.eu>