



Die FORDEC-Methode

# Checkliste für gute Entscheidungen

Im schnelllebigen und komplexen Arbeitsalltag wird es zunehmend schwieriger, das Wesentliche im Blick zu halten und auf dessen Grundlage gut zu entscheiden. Eine einfache Methode aus der Luftfahrt kann bei schwierigen Entscheidungen als Navigationshilfe eingesetzt werden.

## Kurzbeschreibung

FORDEC ist eine Methode zur strukturierten Entscheidungsfindung, die von der NASA entwickelt wurde. Ihr Zweck: Piloten und andere Verantwortliche in der Luft- und Raumfahrt in schwierigen Situationen, in denen es mitunter buchstäblich um Leben und Tod geht, zu einer guten Entscheidung führen. Die Methode ist als Checkliste möglichst einfach gehalten, damit sie auch unter Stress – der das Denken bekanntlich schwerer macht –, sicher angewendet werden kann.

In der Praxis hat sich die Methode vielfach bewährt. Und zwar mittlerweile nicht mehr nur in der Luft- und Raumfahrt, sondern auch in anderen Bereichen. Besonders im Unternehmenscockpit hat sie sich als effektive Navigationshilfe erwiesen. Sie kann sowohl vom Einzelnen als auch von Teams angewendet werden.

## Die FORDEC-Checkliste

**F – Facts:** Was sind die Fakten? Gehen Sie nicht zu schnell über diesen vermeintlich trivialen Punkt hinweg. Wichtig: keine Interpretationen, keine Bewertungen. Es geht

um die nackten Fakten. Bei Entscheidungen im Team beantwortet jeder diese Frage zunächst für sich allein und stellt dann seine Facts vor. So ergibt sich ein möglichst umfassendes Bild der Ausgangssituation. Nur wer seinen Standort kennt, findet den Steuerkurs zum Ziel.

**O – Options:** Nachdem Sie stichpunktartig alle Fakten notiert haben, überlegen Sie: „Welche Möglichkeiten ergeben sich daraus?“ Wichtig dabei: sich nicht auf die offensichtlichen Optionen beschränken. Nehmen Sie sich Zeit und notieren Sie auch unkonventionelle Einfälle. Streichen können Sie diese später immer noch. Es gibt keine Denkverbote.

**R – Risks and Benefits:** Versehen Sie jede Option mit zwei Pfeilen. Unterhalb des linken Pfeils notieren Sie die Gefahren, Risiken und Nachteile, die diese Option mit sich bringen würde. Unterhalb des rechten Pfeils stehen die Vorteile und Chancen. Anschließend vergleichen Sie das Chancen-/Risiko-Verhältnis aller Optionen. Das verschafft einen Überblick und verhindert, dass Risiken überbewertet und Chancen übersehen werden. Fragen Sie sich: „Wie schlimm wäre das wirklich, wenn es schiefgeht? Und wie wahrscheinlich ist das?“ Bei Teamentscheidungen diskutieren Sie diese Fragen in der Runde.



**D – Decision:** Sie haben nun alle Informationen auf dem Tisch. Jetzt müssen Sie konsequent sein und eine Entscheidung treffen. Grübeln gleicht einer „mentalen Warteschleife“ – es vergeht wertvolle Zeit, in der Sie nicht vom Fleck kommen. Wenn Sie bzw. die Gruppe sich immer noch schwer tun, bitten Sie einen „Copiloten“ um Rat. Außenstehende sehen die Dinge oft klarer.

**E – Execution:** Jetzt gilt es, zeitnah ins Handeln zu kommen. Sie wissen nun, *was* Sie tun. Jetzt geht es darum, *wie* Sie es tun. Notieren Sie sich unter diesem Punkt die konkreten Maßnahmen, mit denen Sie ans Ziel gelangen wollen. Bei Teamentscheidungen sollten direkt die Zuständigkeiten geklärt werden.

**C – Check:** FORDEC ist kein „Augen zu und durch“-Modell. Gerade bei längerfristigen Projekten müssen Sie regelmäßig checken, ob Sie noch auf Kurs sind und ob die beschlossenen Maßnahmen greifen. Oder ob korrigiert werden muss. Haben sich äußere Faktoren geändert, die die Entscheidung beeinflussen? Neue Fakten bedeuten neues FORDEC.

## Praxistipps

First things first: Kümmern Sie sich gleich in der Früh um die wichtigen Entscheidungen des Tages. Legen Sie im Kalender vorab ein großzügiges Zeitfenster für die Anwendung von FORDEC fest. Während dieser Zeit sollte Ihr E-Mail-Postfach geschlossen und Ihr Telefon im Flugmodus sein.

Selbst wenn FORDEC Ihnen zur täglichen Routine geworden ist, Sie die Methode schon hundert Mal und mehr angewendet haben – absolvieren Sie sie niemals nur im Kopf, absolvieren Sie sie immer schriftlich! Erst wenn unsere Gedanken auf dem Papier landen, geistern sie uns nicht mehr im Kopf herum, erst dann ist strukturiertes Denken wirklich möglich. Hinzu kommt: Wenn das Vorgehen schwarz auf weiß steht, kann das Gehirn das Problem auch visuell erfassen. Das verschafft im wahrsten Sinne den Überblick.



Foto: KEIL Keynote

Für jeden FORDEC-Case gilt: Er endet nicht mit der getroffenen Entscheidung. In der Luftfahrt wie im Business zählen nicht die Entscheidungen, die wir treffen, sondern nur das Ergebnis. Ist das nicht das Erwünschte, bedeutet dies: neues FORDEC.

*Philip Keil*

Der Autor: **Philip Keil** ist Berufspilot, Redner (GSA) und Sachbuchautor. Er berät Unternehmen in Sachen Krisenmanagement, Führung und Kommunikation. Für Manager bietet er Trainings im Flugsimulator an. Kontakt: mail@philipkeil.com



## Lesetipps

► **Philip Keil: Ready for Take off – Wie Sie Ihre Stärken nutzen und Stress vermeiden**

Goldegg, Berlin 2016, 19,95 Euro.

Unter Druck und in Stresssituationen einen kühlen Kopf bewahren, kluge Entscheidungen treffen und die eigenen Ressourcen aktivieren – zehn Strategien von Berufspiloten, die sich auch im Führungsalltag einsetzen lassen.

► **managerSkills: Entscheiden**

[www.managerseminare.de/Dossiers/249587](http://www.managerseminare.de/Dossiers/249587)

Führungskräfte müssen täglich Entscheidungen treffen. Manche fallen leicht, manche sehr schwer – und häufig ist die Angst vor Fehlentscheidungen groß. Sieben Fachartikel zeigen verschiedene Wege auf, die zu guten Entscheidungen führen: soziokratisch, systemisch konsensierend, mithilfe von Merksätzen, mit Willensstärke ...

# managerSeminare

Das Weiterbildungsmagazin

Abovorteile nutzen  
Mehr? **Hier** klicken.  
oder anrufen: 0228/97791-23



## Weiterbildungsmessen kostenfrei besuchen

Freier Eintritt für wichtige Weiterbildungsmessen. Beispiel Zukunft Personal, Köln



Tageskarte: 75 EUR  
**Für Abonnenten: 0 EUR**

## CD-Trainingskonzepte 50 EUR Rabatt

Mehr als 20 fertig vorbereitete Trainingsthemen mit allen Arbeitsmaterialien zur Auswahl. Beispiel: Bewerbungsgespräche professionell durchführen



Ladenpreis: 148,- EUR  
**für Abonnenten: 98,- EUR**

## Themendossiers kostenfrei

Flatrate-Onlinezugriff auf über 100 Themenschwerpunkte. Beispiel: Themendossier „Teamentwicklung“



Preis pro Dossier: 19,80 EUR  
**für Abonnenten: 0,00 EUR**

## Petersberger Trainertage 50 EUR Rabatt

Dabei sein auf Deutschlands größtem Trainerkongress. Ab April 2017 im Kameha Grand Bonn

Regulärer Eintritt: 498,- EUR  
**Abonnementpreis: 448,- EUR**



## Online-Archiv inklusive

Flatrate-Zugriff auf 2.700 Beiträge aus 25 Jahren managerSeminare. Beispiel: „Storytelling als Führungsinstrument“



Preis pro Beitrag: 5 EUR  
**für Abonnenten: 0 EUR**

## Flatrate auf das Heftarchiv

Flatrate-Onlinezugriff auf die vier aktuellsten Heftjahrgänge



**Für Abonnenten: 0 EUR**