

## BASE-Entscheidungsprozess

BASE ist ein Vier-Schritte-Prozess für Momente, in denen dich etwas innerlich packt und du trotzdem klar entscheiden willst. Ein Kommentar, der dich auf die Palme bringt. Eine Nachricht, die Ärger auslöst. Eine Situation, in der du schon mit fertigem Urteil reagierst, bevor du überhaupt richtig hingeschaut hast.

In solchen Momenten denken die meisten von uns im sogenannten Kritikermodus: Wer ist schuld? Warum ist das wieder so? Das fühlt sich nach Klarheit an, bringt dich aber selten weiter. BASE hilft dir, bewusst in den Lernmodus zu wechseln: Was passiert hier eigentlich? Was übersehe ich? Was kann ich tun?

Der Name ist eine Eselsbrücke. Die vier Buchstaben stehen für die vier Schritte:

- B steht für Befrage dich: Merke ich, dass ich gerade im Kritikermodus bin?
- A steht für Atme bewusst: Innehalten, einen Schritt zurücktreten, den Blickwinkel weiten.
- S steht für Sei neugierig: Was geschieht wirklich? Welche Informationen fehlen mir?
- E steht für Entscheide: Welche Option wähle ich? Was setze ich konkret um?

Am Ende hast du deine Reaktion einmal bewusst durchdacht statt nur erlebt. Du weißt, was du aus der Situation mitnimmst und was dein nächster konkreter Schritt ist.

### Bevor du anfängst

Du brauchst etwa zwanzig Minuten, dieses Blatt, einen Stift und einen Moment, in dem du nicht gestört wirst. Such dir eine konkrete Situation, die dich gerade beschäftigt oder geärgert hat. Je konkreter, desto besser.

#### So gehst du vor

1. Nimm dir eine konkrete Situation vor, die dich emotional bewegt hat. 2. Geh die vier Schritte der Reihe nach durch und schreibe deine Antworten auf. Aufschreiben schafft Abstand, denken allein dreht sich oft im Kreis. 3. Sei ehrlich zu dir, nicht streng. Es geht nicht darum, dich für deinen Ärger zu verurteilen, sondern ihn zu verstehen. 4. Wenn eine Frage Widerstand in dir auslöst, bleib genau dort. Das ist oft die wichtigste Frage.

## B: Befrage dich

Im ersten Schritt prüfst du nüchtern, in welchem Modus du gerade bist. Der Kritikermodus sucht Schuldige und urteilt, der Lernmodus fragt und schaut hin. Der erste Schritt ist einfach zu erkennen, in welchem du steckst.

**Bringt mir das, was ich gerade denke und fühle, etwas? Verändert mein Ärger die Situation? (Was bedeutet das: Du prüfst, ob deine aktuelle Reaktion dich weiterbringt oder dich nur festhält. Beispiel: Sich über eine E-Mail zu ärgern ändert nichts an ihrem Inhalt.)**

---

---

---

---

## A: Atme bewusst

Jetzt trittst du einen Schritt zurück und weitest den Blickwinkel. Die folgenden Fragen helfen dir, deine eigenen Annahmen zu hinterfragen und die Lage von mehreren Seiten zu sehen.

**Wovon gehe ich gerade aus? Stimmt das wirklich immer, oder gibt es auch andere Fälle? (Was bedeutet das: Du machst deine stillen Annahmen sichtbar und prüfst, ob sie wirklich allgemeingültig sind. Beispiel: „Die Person macht das absichtlich“ ist eine Annahme, keine Tatsache.)**

---

---

---

**Was könnte ich übersehen haben? Welche Informationen fehlen mir noch? (Was bedeutet das: Du suchst gezielt nach Lücken in deinem Bild der Lage, statt vom Halbwissen aus zu urteilen.)**

---

---

---

**Was fühlen und brauchen die Menschen auf der anderen Seite? Was haben sie vielleicht erlebt? (Was bedeutet das: Du versuchst, die Lage einmal aus der Perspektive der anderen zu sehen. Das entschuldigt nichts, es erklärt nur mehr.)**

---

---

---

**Welcher Gedanke löst bei mir den größten Widerstand aus? Warum genau der? (Was bedeutet das: Der Gedanke, bei dem du am liebsten abwinken würdest, zeigt oft auf einen wunden Punkt, der sich genauer anzusehen lohnt.)**

---

---

---

### **S: Sei neugierig**

Im dritten Schritt richtest du den Blick vom Außen nach innen: Was liegt eigentlich in deiner Hand? Neugier heißt hier, dir selbst dieselben offenen Fragen zu stellen, die ein guter Gesprächspartner dir stellen würde.

**Was liegt in meiner Verantwortung? Was kann ICH konkret tun? (Was bedeutet das: Du trennst, was du beeinflussen kannst, von dem, was außerhalb deiner Macht liegt, und konzentrierst dich auf deinen eigenen Anteil.)**

---

---

---

**Kenne ich das von mir selbst? Gab es Situationen, in denen ich auch unter Druck eine vermeintlich freie Wahl getroffen habe, die sich nicht ganz frei angefühlt hat? (Was bedeutet das: Du prüfst, ob du das Verhalten, das dich gerade ärgert, in anderer Form auch von dir selbst kennst. Das schafft Milde und Klarheit zugleich.)**

---

---

---

---

**Wenn ein guter Freund mit genau diesem Problem zu mir käme, was würde ich ihm raten? (Was bedeutet das: Aus der Distanz fällt ein Rat oft leichter und ehrlicher als für sich selbst. Beispiel: Was du einem Freund raten würdest, gilt meist auch für dich.)**

---

---

---

## **E: Entscheide**

Zum Schluss bringst du das Durchdachte in eine Entscheidung. Es muss kein großer Beschluss sein. Oft ist es eine kleine, klare Bewegung, die den Unterschied macht.

**Was nehme ich aus dieser Reflexion konkret mit? Was hat sich verändert? (Was bedeutet das: Du hältst fest, welche Einsicht geblieben ist und wie sich dein Blick auf die Situation verschoben hat.)**

---

---

---

**Was davon setze ich als erstes um? Und wann genau? (Was bedeutet das: Du machst aus der Einsicht einen konkreten Schritt mit einem festen Zeitpunkt. Beispiel: „Ich antworte morgen früh sachlich auf die Nachricht“ statt „Ich sollte mal ruhiger reagieren“.)**

---

---

---

---

## Dein Fazit

Lies dir deine Antworten in Ruhe durch. Markiere die zwei oder drei Stellen, an denen sich für dich am meisten bewegt hat.

**Mein wichtigster Perspektivwechsel:**

---

---

**Was ich an dieser Situation anders sehe als am Anfang:**

---

---

## Der nächste konkrete Schritt

Aus der Reflexion wird erst dann etwas, wenn du sie in eine kleine, eigenständige Handlung übersetzt. Welcher Schritt in dieser Woche würde eine echte Bewegung auslösen?

**Was tue ich konkret, und an welchem Tag mache ich den ersten Schritt?**

---

---

---

### Wann ein Coaching hilfreich ist

BASE wirkt gut bei einzelnen Situationen, die dich aufwühlen. Wenn du aber merkst, dass dich immer wieder dieselbe Art von Situation in den Kritikermodus zieht, ist die Methode an ihrer Grenze. Hinter wiederkehrenden Triggern stecken oft Muster, die du allein schwer siehst, weil du mitten drinsteckst. In solchen Momenten hilft ein Gespräch mit jemandem, der die richtigen Fragen stellt, nicht die richtigen Antworten hat. Ein unverbindliches Telefonat zur Themenprüfung dauert 15-20 Minuten, ist kostenfrei und kein Verkaufsgespräch.

### Mehr zur Methode

[hermannssohnconsulting.de/blog/base-entscheidungsprozess](https://hermannssohnconsulting.de/blog/base-entscheidungsprozess)

### Kontakt

Jan-Aiko Berends · Business Coach · Hermannssohn Consulting

+49 176 75 75 04 16 · [info@hermannssohnconsulting.de](mailto:info@hermannssohnconsulting.de) · [hermannssohnconsulting.de](https://hermannssohnconsulting.de)