



10. norddeutscher
FUNDRAISING tag
18. + 19. Februar 2015
in Hamburg

Veranstalter:

AGENTUR k o | s o



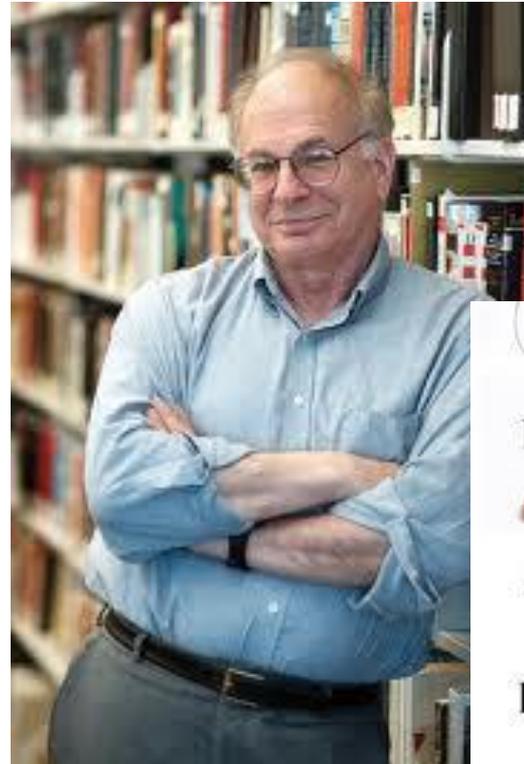
fundraising
akademie 

Denkfehler im Fundraising

... und was Sie aus den Fehlern anderer lernen können

Referent: Tom Neukirchen

Denkfehler im Fundraising



THINKING, FAST AND SLOW
DANIEL
KAHNEMAN



SCHNELLES
DENKEN,
LANGSAMES
DENKEN

NOBELPREIS FÜR WIRTSCHAFTS
WISSENSCHAFTEN 2002

ROYAL SWEDISH ACADEMY OF SCIENCES

STOCKHOLM, SWEDEN

Sweden

Denkfehler im Fundraising

Es gibt zwei Formen des Denkens:

1. schnell, intuitiv, unmittelbar, leicht
2. langsam, rational, logisch, mühsam

Beides ergänzt sich prima. Aber in manchen Fällen entscheiden wir vorhersehbar falsch. Weil wir unserer Intuition zu sehr trauen. Und voreilig Entscheidungen treffen.

Trauen Sie beim Sport ihrer Intuition.
Und beim Denksport mehr ihrer Ratio.



Denkfehler im Fundraising

Aldous Huxley:

"Tatsachen hören nicht auf zu existieren, nur weil wir sie ignorieren."

Warren Buffet:

"Was die Menschen am besten können, ist Informationen so zu filtern, dass bestehende Auffassungen intakt bleiben."

Denkfehler im Fundraising

Macht Schwimmen ein breites Kreuz?

Oder macht ein breites Kreuz aus normalen Menschen erfolgreiche Schwimmer?

Selektionskriterium ist relevant.



Denkfehler im Fundraising

Ambrose Bierce:

„Ein Langweiler ist ein Mensch, der redet, wenn man wünscht, dass er zuhört.“

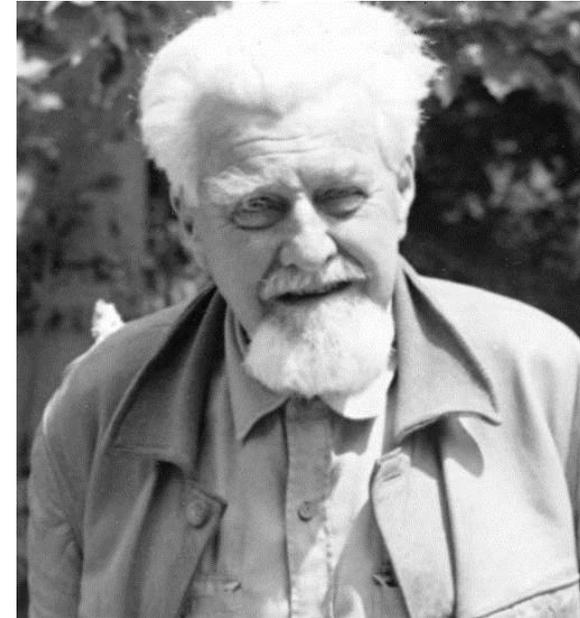
Maria von Ebner-Eschenbach:

„Solange man selbst redet, erfährt man nichts.“

Denkfehler im Fundraising

Konrad Lorenz

„Gedacht heißt nicht immer gesagt
gesagt heißt nicht immer richtig gehört
gehört heißt nicht immer richtig verstanden,
verstanden heißt nicht immer einverstanden
einverstanden heißt nicht immer angewendet
angewendet heißt noch lange nicht beibehalten.“



Denkfehler im Fundraising

Denkfehler im Fundraising

Schleichwerbung wirkt



und

Wiederholung hilft



Denkfehler im Fundraising



Denkfehler im Fundraising

Auch Katastrophenspender verhalten sich nicht rational



Effektivität wird als Vermeidung von „Waste“ wahrgenommen



Denkfehler im Fundraising

Selbstüberschätzung ist ein sehr häufiger Fehler.



Denkfehler im Fundraising



Denkfehler im Fundraising

1. **Survivorship bias:** Erfolge sind präsenter als Mißerfolge.
 2. **Confirmation bias:** Wir nehmen das wahr, was zu unseren Denkmodellen paßt.
 3. **Swimmer´s body illusion:** Wir verwechseln Ursache und Wirkung.
 4. **„Wir“ statt „Sie“:** Wir erzählen zuviel über uns.
 5. **Die Spender kennen uns doch schon:** Wir dürfen in der Spenderkommunikation fast nichts voraussetzen.
 6. **Wir überschätzen die Macht der Bilder:** Worte bewirken mehr als 1000 Bilder.
 7. **Sie dürfen und müssen viel werben:** Reagieren Sie nicht hektisch auf Beschwerden.
 8. **Ungewöhnlich effektive NGOs nehmen nicht immer mehr ein:** Sie müssen die Vermeidung von „Waste“ im Blick behalten.
 9. **Spender sind nicht rational, sie verachten das Abstrakte:** Bleiben Sie bei Anekdoten und Stories.
 10. **Überschätzen Sie sich im Fundraising nicht selber.** Nur die Hälfte von Ihnen kann überdurchschnittlich gut sein.
-