

# Wenn ich nur wüsste, was ich will

Wer ist der bessere Ratgeber: der Kopf oder der Bauch? Viele haben auf die Frage eine schnelle Antwort: «Für wichtige Entscheidungen muss man seinen Verstand benutzen!» Oder aber: «Mein Bauchgefühl trägt mich nicht!» Manche werden sagen: Kommt auf die Art der Entscheidung an. Was aber, wenn die Antwort lautete: Beide haben gleich viel zu sagen? Alice Gundlach

Verabredungen zum Essen mit Daniela sind mitunter nervenaufreibend. Besonders wenn es eine grosse Speisekarte gibt. Daniela kann sich nicht für ein Gericht entscheiden, bevor sie nicht die ganze Karte durchgelesen hat. «Ich halte den Gedanken nicht aus, etwas nicht gesehen zu haben, was ich doch vielleicht lieber gegessen hätte», sagt sie und grinst entschuldigend. Wenn alle anderen schon bestellt haben und der Kellner nur noch auf sie wartet, wählt sie dann meistens entweder Schnitzel oder Poulet. Das Risiko, etwas Unbekanntes zu nehmen, das ihr dann vielleicht nicht schmeckt, ist ihr zu gross. Es ist so einfach, zu erkennen, welche Entscheidungen andere treffen sollten. Man möchte Daniela zurufen: «Mein Gott, nimm das Poulet, du willst es doch sowieso, und wegen dir müssen die anderen unnötig auf ihr Essen warten!» Aber warum ist es manchmal so schwer, seine eigenen Entscheidungen zu treffen? «Ist es nicht», sagt die Psychologin Maja Storch, Leiterin des Institutes für Selbstmanagement und Motivation Zürich (ISMZ). «Dass man etwas eigentlich will und uneigentlich nicht, das gibt es nicht.»

«Mein Gott, nimm das Poulet, du willst es doch sowieso und wegen dir müssen alle warten»

Nun kommt es aber doch vor, dass Kopf und Bauch zu einer Frage verschiedene Ansichten haben. Wem soll man denn da glauben? «Verstand und Gefühl sind zwei gleichberechtigte Bewertungssysteme. Psychisches Wohlbefinden entsteht, wenn beide Systeme im Einklang sind», erklärt die Expertin. Sie empfiehlt dafür eine Methode, die sich «Feedbackschleife» nennt: «Wenn der Verstand mir sagt, dass ich etwas tun sollte, ich mich damit aber nicht gut fühle, muss ich zunächst herausfinden, was mir dieses negative Gefühl verursacht.» Gefühle entstehen aus Erfahrungen. Sie beeinflussen uns, ohne dass wir uns dessen bewusst sind. Diese Gefühle können sich körperlich bemerkbar machen: ein flauer Magen, ein Ziehen im Rücken, diffuses Unbehagen. Experten nennen diese Körpersignale «somatische Marker». Fühlt man die somatischen Marker, kann man sich die Gefühle bewusst machen, die sie verursachen – mit Hilfe des Verstandes. Er kann ergründen, welche Erfahrungen die Gefühle auslösen – und ob der Körper damit Recht hat.

sagt: Draussen ist es kalt, und Joggen ist anstrengend. «Eine Möglichkeit, das emotionale Erfahrungsgedächtnis zur Zustimmung zu bewegen, ist, es mit einem positiven Zukunftsbild zu locken», erklärt Maja Storch. Etwa in der Art: Wenn ich vom Joggen zurückkomme und geduscht bin, werde ich mich gut fühlen und aktiv in den Tag starten. Ebenso kann ein negatives Zukunftsbild dazu genutzt werden, das Gefühl davon zu überzeugen, dass es besser wäre, etwas nicht zu tun. Zum Beispiel: Ich habe Lust auf Fast Food, denn es schmeckt gut. Zu viel ungesundes Essen kann mich aber auf Dauer krank machen. Ich möchte keinen Herzinfarkt bekommen. Deshalb lasse ich den Hamburger weg.

## Nicht alles muss geklärt werden

Ausstehende Entscheidungen erzeugen Leidensdruck. Wie gross dieser ist, verraten die Körpersignale. Aber: «Nicht jede Situation erfordert ein Handeln», meint Maja Storch. Man könne sich eine Art Skala für Leidensdruck vorstellen. «Wenn die Skala von 0 bis 100 geht und ich ein Problem im unteren Drittel ansiedeln würde, kann ich es ignorieren.» Die Freundin will vor dem gemeinsamen Mittagessen in der Stadt noch einmal ins Schuhgeschäft? Na gut, kein Grund für einen Streit. «Wenn man das Problem im mittleren Drittel

## Buchtipp



Maja Storch: **Das Geheimnis kluger Entscheidungen – Von Bauchgefühl und Körpersignalen**, Piper Verlag, erweiterte Neuauflage, 5. Auflage 2013

## Positive Zukunft ausmalen

Und hier setzt die Feedbackschleife ein. Ein Beispiel: Der Verstand sagt, dass man am Samstagmorgen joggen gehen sollte, der Körper will aber noch im Bett bleiben. Das Gefühl

der Skala sehen würde, sollte man aktiv werden. Zum Beispiel kann man der Freundin vorschlagen: Ich gehe schon einmal vor und trinke etwas und warte dann auf dich mit dem Essen.» Erst ab dem oberen Drittel der Skala empfehle sich ein klärendes Gespräch – wenn etwa die Freundin einen wiederholt warten lässt oder ständig absagt. «Man muss nicht über wirklich alles reden», findet Maja Storch. «Niemand führt solche Gespräche gerne, denn sie sind sehr anstrengend und unangenehm. Man sollte sie für die wirklich dringenden Fälle reservieren.»

### **Notlügen erlaubt**

Womit ein weiterer Faktor ins Spiel kommt: Entscheidungen sind nicht nur etwas, das man mit sich selbst ausmachen muss. Meistens haben sie auch Auswirkungen auf andere. Wenn der Vorgesetzte darum bittet, eine Zusatzaufgabe zu übernehmen, obwohl man ohnehin schon zu viel auf dem Schreibtisch hat. Wenn man ein grossartiges Jobangebot im Ausland bekommt, der Ehepartner aber seine eigene Karriere zu Hause hat. Das Gefühl meldet sich in der Regel schnell, auch

## **Entscheidungen beeinflussen**

Diese Fragen sind wichtig:

- Wie viel Zeit habe/brauche ich zum Überlegen? Kann ich vorher planen?
- Persönlicher Leidensdruck: Wie wichtig ist es mir?
- Auf wie viele/welche anderen Personen wirkt sich die Entscheidung aus?
- Welche Vor- und Nachteile ergeben sich kurzfristig, welche langfristig?
- Risiko: Was kann schlimmstenfalls bei einer Fehlentscheidung passieren?

wenn man es noch nicht in Argumente fassen kann. In solchen Situationen ist es angebracht, sich Zeit zum Überlegen zu nehmen, bis man eine Entscheidung treffen kann, die man auch begründen kann. «Man darf sich auch mit Notlügen behelfen, wenn man noch einmal überlegen muss», meint Maja Storch. «Man kann zum Beispiel behaupten: Ich sitze gerade im Zug und habe nicht alle Informationen parat. Ich melde mich morgen zurück.» Wer eine Entscheidung trifft, geht immer ein Risiko ein. Die Angst vor Konsequenzen ist für viele ein Grund, sich nicht endgültig entscheiden zu können. Hier kann die «Katastrophenfrage» helfen: «Was wäre das Schlimmste, was passieren könnte, wenn ich mich falsch

entscheide?» Als Beispiel nennt Maja Storch eine junge Frau, die sich dringend ein Kind wünschte, obwohl sie und ihr Partner, beide Anfang 20, noch mitten im Studium waren. Sie liebäugelte mit der Idee, heimlich die Pille abzusetzen. Mit der Katastrophenfrage konfrontiert, stellte sie sich als schlimmstes Szenario vor, nach der Geburt des Kindes vom Partner verlassen zu werden und als alleinerziehende Mutter ohne Ausbildung dazustehen. Sie entschied sich daraufhin, mit der Familiengründung bis nach der Uni zu warten. Maja Storch empfiehlt diese Methode aber nur bei wirklich bedeutenden Fragen: «Sich solchen Szenarien auszusetzen, ist ein enormer affektiver Aufwand. Damit sollte man nicht leichtfertig umgehen.»

Was aber, wenn man, egal wie man sich entscheidet, Nachteile hätte – was immer man tut, es wird schlecht ausgehen? Die Betriebsweihnachtsfeier, die man organisieren soll, kann nach einem mageren Jahr nicht von der Firma finanziert werden. Der Chef will, dass alle zusammenlegen und eine Feier mit Buffet im Haus organisiert wird. Die Kollegen wollen lieber ins Restaurant. Macht man sich lieber beim Chef unbeliebt oder bei den Kollegen? «Bei Entscheidungen zwischen Pest und Cholera wirft man einfach eine Münze», rät Maja Storch und meint das ganz ernst. Die Münzwurf-Technik wendet sie auch bei Coachings an. Nicht, dass dort der Münzwurf als solcher die Entscheidung besiegeln würde. Er hilft aber dabei, die Körpersignale noch einmal zu aktivieren. Wenn die Münze aufgedeckt wird, wird der Werfer merken, ob er mit dem Ergebnis zufrieden ist oder ob er lieber noch einmal werfen würde. Aber dazu komme es oft gar nicht mehr, berichtet Maja Storch: «90 Prozent der Menschen wissen schon, was sie wollen, bevor die Münze aufgedeckt wird.» Und kommt man damit auch zu der wirklich richtigen Entscheidung? Maja Storch sagt dazu: «Die angemessene Frage lautet nicht: «Welche Entscheidung ist die richtige?», sondern: «Welche Entscheidung wird mich zufrieden machen?»» 

