

Bauch oder Kopf - wie entscheide ich richtig?

Laut einer Forsa-Umfrage entscheiden 34 Prozent der Deutschen aus dem Bauch heraus, auch wenn z.B. statistische Daten zu Verfügung ständen, um die Entscheidung rational zu fällen. Die Umfrage ist ein wenig irreführend. Da wir täglich um die 20.000 Entscheidungen treffen, fallen die meisten unserer Entscheidungen ohnehin intuitiv aus, auch wenn wir sehr kopfbetont sein sollten.

Die Umfrage sagt also nur aus, dass viele sich auf ihre Intuition verlassen, sobald sie sich einer Entscheidung bewusst werden.

In den letzten Jahren tobt ja ein Meinungsstreit darüber, ob nicht generell Bauchentscheidungen besser sind als rational strukturierte Entscheidungen.

Ich halte das allerdings für eine Scheindiskussion. Denn versuchen Sie einmal einen sogenannten rationalen Entscheider dazu zu bringen, intuitiv zu entscheiden und umgekehrt. Das wird nicht funktionieren!

Diese Sichtweise greift auch viel zu kurz. Denn sie reduziert die Entscheidung auf den Moment der Auswahl zwischen unterschiedlichen Alternativen.

Tatsächlich umfasst eine Entscheidung drei Schlüsselemente:

1. Entscheidungsklarheit - was will ich wirklich?
2. Attraktive Alternativen - ohne gute Alternativen gibt es auch keine guten Entscheidungsergebnisse.
3. Größtmögliche Unterstützung für die Umsetzung der Entscheidung.

Egal wie gut wir als Entscheider sind, diese Elemente sind immer in unserer Entscheidung enthalten. Es kommt lediglich darauf an, wie gut wir sie ausfüllen.

Entscheidungsklarheit

Das erste Element - die Entscheidungsklarheit - ist mein Bedarf als Entscheider. Wenn ich ihn genau kenne, werde ich nicht auf Verkäufer, Werbung oder andere Einflüsse hereinfließen. Ich kann exakt sagen, was ich will.

Und hier entscheidet sich auch schon oft, ob ich ein guter Entscheider bin oder nicht. Denn wenn ich meinen Bedarf von den Angeboten herleite, wie es nur zu oft geschieht, dann ist es nicht mein Bedarf, der hier spricht, sondern die Verführung durch die Werbung und andere Einflüsse.

Daher darf der Entscheider sich erst mit potentiellen Wahlalternativen beschäftigen, nachdem er sich seinen Bedarf genau erarbeitet hat.

Attraktive Alternativen

Das zweite Element - attraktive Alternativen schaffen - unterscheidet den Macher vom Abnicker. Attraktive Alternativen bekommen wir nicht auf dem Tablett serviert. Wir müssen selbst dafür sorgen. Sehen Sie die Angebote auf dem Markt als Vorschläge.

Erklären Sie den Anbietern genau, was Sie wollen. Entweder sie können darauf eingehen und Ihren Bedarf decken oder ein anderer wird es tun.

Oft ist es allerdings nicht ganz so einfach und wir müssen selbst kreativ werden. Im Entscheidungsprozess sollte der Großteil der Zeit in die Alternativenschöpfung investiert werden. Denn nur so können wir unsere Entscheidungen selbst gestalten.

Größtmögliche Unterstützung

Das dritte Element - die größtmögliche Unterstützung für die Umsetzung - versteht sich eigentlich von selbst. Wenn wir immer nur gegen Widerstände ankämpfen, investieren wir unsere Kraft an der falschen Stelle. Viel besser ist es doch, wenn wir von einem Netzwerk aus Unterstützern ins Ziel getragen werden.

Das ist selbst bei kontroversen Themen gar nicht so schwer. Denn Widerstände entstehen erst, wenn sich jemand durch eine Entscheidung betroffen fühlt. Er hört dann auch nicht mehr richtig zu, weil er zu sehr mit sich selbst beschäftigt ist.

Anders sieht es dagegen aus, wenn noch gar keine Entscheidung getroffen wurde und verschiedene Alternativen in Betracht gezogen werden. In dieser Zeit können wir Mitarbeiter und externe Unterstützer noch von unseren Zielen überzeugen. Wenn das gelingt, tragen sie selbst einige Unannehmlichkeiten mit und unterstützen uns.

Kein Zusammenhang

Was hat das alles nun mit einer Kopf- oder Bauchentscheidung zu tun? Das fragen Sie sich vielleicht. Und Sie haben recht damit. Es hat gar nichts damit zu tun. Auch ein Bauchentscheider muss wissen, was er will, damit er sich attraktive Alternativen schaffen kann.

Ebenso muss er sich im Vorfeld die Unterstützung sichern, weil es nach der Entscheidung schwer wird.

Geschmackssache

Wenn der Entscheider alle drei Schlüsselemente abgearbeitet hat, dann macht es meiner Erfahrung nach kaum einen Unterschied, ob er seine Wahl für die richtigen Alternativen strukturiert (mit Kopf) oder intuitiv (aus dem Bauch) trifft.

Das kann und sollte jeder so handhaben, wie es für ihn richtig ist.