

Die Kunst, sich zu entscheiden



So sieht das App „Optismo“ auf dem iPhone aus. Der Nutzer soll Hilfe bei kritischen Fragen bekommen – sowohl **beruflich** als auch **privat**. Er wählt ein Thema wie „Geldanlage“, „Ziele“ oder wie hier „Allgemeines“ aus und beantwortet über eine Farbpalette sieben Fragen. Per Druck auf die **Farbfelder** gibt er positive (Rottöne) oder negative Antworten (Blautöne).



Sekunden später hat der iPhone-Nutzer die **Entscheidungsempfehlung** in der Hand: Die Software hat eine Tendenz errechnet. Das **orangene Feld** in unserem Beispiel bedeutet: Das iPhone stimmt zu, der Nutzer sollte sich für eine Sache entscheiden. Leuchten blau oder grün auf, signalisiert das Gerät **Ablehnung**.

FOTOS (2): ANDREAS BRETZ

Unser Leben ist stärker denn je geprägt von alltäglichen und grundsätzlichen Entscheidungen: Manchmal fällt die Antwort auf die Frage nach der richtigen Kleidung schwerer als die nach der Geldanlageform. Helfen soll nun eine **Software**. Ein Gespräch mit dem Psychologen Helmut Jungermann über Entscheidungstypen und die **Qual der Wahl**.

Warum fallen uns Entscheidungen so schwer? Können wir das Entscheiden lernen? Und kann eine Software beim Entscheiden helfen? Professor Helmut Jungermann hat diese Phänomene an der Technischen Universität Berlin erforscht. Er erklärt, warum schon die Wahl der richtigen Joghurtsorte schwierig sein kann und was digitale Entscheidungshilfen mit Ideen von Benjamin Franklin gemein haben.

Was sind die wichtigsten Entscheidungen im Leben eines Menschen?

Jungermann Aus Sicht eines Beobachters sind das Entscheidungen, die das Leben entscheidend und langfristig beeinflussen: die Berufswahl, die Wahl des Ehepartners, die Entscheidung, Kinder zu bekommen oder nicht. Aus der Sicht des Einzelnen allerdings können ganz andere Entscheidungen als wichtigste erscheinen: Für welche Art von Therapie entscheide ich mich, wenn ich erkrankte? Auf welche Weise lege ich mein Geld an, damit meine Kinder studieren können? Wichtigkeit ergibt sich aus der jeweiligen Situation – und in der steckt nur der Entscheider selbst.

Warum tun wir uns mit Entscheidungen so schwer?

Jungermann Ich denke, das tun wir gar nicht, sondern denken es nur, weil wir vor großen Entscheidungen so oft hin und her überlegen. Im Alltag treffen wir allerdings tagtäglich eine Unmenge von Entscheidungen, ohne lange darüber nachzudenken. Bei der Frage, ob wir den Aufzug oder die Treppe nehmen, ist das Knöpfchen meist gedrückt, bevor wir richtig nachdenken. Auch den besten Weg mit dem Auto nach Hause fahren wir automatisch. Aber bei der Frage, was wir anziehen, treffen wir täglich eine durch- aus bewusste Entscheidung.

Welches Element unseres Körpers trifft Entscheidungen?

Jungermann Das lässt sich wissenschaftlich gar nicht so genau erklären – obwohl das oft versucht wird. Genau wie beim Gedächtnis lässt sich kein Organ nennen, in dem Entscheidungen verortet werden können. Zwar schüttet das Gehirn bestimmte Stoffe stärker aus, wenn Entscheidungen getroffen werden müssen – doch das ist eher eine Parallelität der Vorgänge, keine Kausalität. Da spielt vieles zusammen.

Gibt es verschiedene Entscheidungstypen?

Jungermann Durchaus. Da ist zum einen die Maximierungs-Strategie. Man versucht, bei jeder Entscheidung stets die allerbeste Option herauszufinden und diese zu wählen. Und dann gibt es die so genannten „Satisfying“-Strategie, bei der es nicht um die optimale, sondern um eine befriedigende Entscheidung geht. Man spielt zwar auch Optionen durch, entscheidet sich aber dann pragmatisch für die eine, die einem gut erscheint, weil man nicht mehr wochenlang nach dem allerbesten Urlaubsangebot oder dem allerschönsten Hemd im Kaufhaus suchen möchte. Häufig mischen sich diese Strategien, denn je nach Situation ändert sich unsere Motivation für eine Entscheidung: Wenn ein alter Kumpel zu Besuch kommt, kaufe ich vielleicht den erstbesten Joghurt, um ein einfaches Beispiel zu nennen. Kündigt sich allerdings die Frau meiner Träume an, überlege ich hin und her, um genau die Sorte zu kaufen, die sie am liebsten mag.

Das Handy soll jetzt beim Entscheiden helfen. Beim App „Optismo“ für das iPhone wählt man Entscheidungsthemen wie „Geldanlage“ aus und beantwortet dazu Fragen. Sekunden später entscheidet sich das iPhone anstelle des Menschen, ob er sich für oder gegen etwas entscheiden sollte: rot bedeutet ja, blau heißt nein. Was halten Sie davon?

Jungermann Es ist eine hübsche Idee, aber in meinen Augen ist es eher eine Spielerei. Es wäre interessant, zu untersuchen, wie viele Menschen dieses App wirklich für die Lösung von Entscheidungsproblemen nutzen. Allerdings ist das die Software, soweit ich sie bisher kenne, doch nur die Abwandlung einer Methode, die Benjamin Franklin schon vor Jahrhunderten vorschlug: Er schrieb in einem Brief an einen Freund: Wenn er sich nicht entscheiden könne, solle er eine Liste mit Vor- und Nachteilen für die Entscheidung aufstellen. Bestimmte Vor- und Nachteile heben sich gegenseitig auf, sodass er sie nach und nach durchstreichen soll. Auf einer Seite bleibt am Ende mehr stehen – fertig ist die Entscheidung.

Die Menschen scheinen heute vor viel mehr Entscheidungen zu stehen als noch vor 50 Jahren.

Jungermann Ja, das ist richtig. In allen Dingen haben wir eine große Freiheit – und stecken dadurch in einem Dilemma: Wir haben die Qual der Wahl. Allein vor einem Supermarkt-Regal, in dem heute 50 verschiedene Sorten des eben genannten Joghurts stehen, wo es früher nur eine gab, könnte man schier verzweifeln. Aber auch bei weniger trivialen Dingen müssen wir zunehmend Entscheidungen treffen, die früher keine Frage waren. Wer früher beispielsweise den ersten festen Partner hatte, der heiratete ihn auch – nicht selten eher aus sozio-ökonomischen Gründen, denn aus einer bewussten Entscheidung für die Liebe. Und wenn der Vater Landwirt war, dann wurde der älteste Sohn der nächste Landwirt. All das hat sich heute verändert.

Kann man das Entscheiden lernen?

Jungermann In gewisser Weise ja. Und zwar, indem man ein Selbstbewusstsein in dem Sinne entwickelt, dass man sich klar macht: Ich bin ein mündiger Bürger, und ich darf das letzte Wort haben. Wenn ich zum Beispiel im Krankenhaus bin

und das Gefühl habe, nicht alle Möglichkeiten der Behandlung aufgezeigt zu bekommen, dann kann ich so lange nachfragen und mich informieren, bis ich zu der für mich besten Behandlungsform gefunden habe. Ich kann einer Behandlung zustimmen, ich kann sie aber auch ablehnen. Früher haben meist einfach die Ärzte entschieden, heute sind sie eher Berater oder sollten es jedenfalls sein. Die Entscheidung trifft ganz allein der Patient.

Man spricht von Kopf- und Bauchentscheidungen...

Jungermann Ja, und beides können wir. Wir können und wollen uns manchmal von Gefühlen leiten lassen, aber wir können auch rational entscheiden. Denn genau das verlangen wir auch von anderen. Wenn jemand über uns entscheidet, ein Arzt, ein Pilot oder ein Automechaniker, dann wollen wir, dass er alle Optionen durchspielt und sich rational für die beste entscheidet.

Warum denkt man nach einer Entscheidung häufig darüber nach, ob der andere Weg nicht doch der bessere gewesen wäre?

Jungermann Menschen gehen sehr unterschiedlich mit einmal getroffenen Entscheidungen um. Eine Scheidung kann für Person A die absolute Hölle sein, Person B kann dem hingegen Positives abgewinnen. Person C zögert beim Entschluss für eine Heirat – Person D fällt diese Entscheidung sehr leicht. In jedem Fall bringt es nichts, nachher zu überlegen, was man hätte anders machen können – wenn man in dem jeweiligen Moment die Entscheidung nach bestem Wissen und Gewissen getroffen hat und diese Entscheidung deshalb auch später noch vertreten kann. Das ist manchmal schwierig, aber es ist völlig richtig und erleichtert das Leben ungemein.

Sind Sie selbst ein guter Entscheider?

Jungermann Ja, das denke ich schon. Nun beschäftige ich mich ja auch schon sehr lange mit dem Thema und habe bestimmte Entscheidungsstrategien quasi verinnerlicht – zum Beispiel, dass man sich nicht über richtig getroffene, aber falsch gelaufene Entscheidungen ärgern sollte.

Ist es immer besser, eine Entscheidung zu treffen, als sie vor sich her zu schieben?

Jungermann Nein, nicht unbedingt. Denn viele Probleme erledigen sich, obwohl man sich gar nicht bewusst oder gar krampfhaft für oder gegen etwas entschieden hat. Ich persönlich bin zu meinem Schwerpunkt Entscheidungspsychologie durch den reinen Zufall gekommen, dass mir ein Diplomarbeitsthema aus diesem Gebiet vorgeschlagen wurde – und ich blieb mein ganzes Leben fasziniert von diesem Thema. Unsere Kanzlerin fährt mit der Methode des Abwartens auch sehr gut. Was bei Helmut Kohl negativ mit „Aussetzen“ beurteilt wurde, ist bei ihr positiv besetzt: Sie lässt die Männer erst einmal Kämpfe austragen, und wenn diese dann ausgeht sind, hat sich oft bereits eine Entscheidung herauskristallisiert.

Haben Sie schon einmal eine Entscheidung bereut?

Jungermann Nein, eigentlich nicht. Oder doch, eine Sache fällt mir ein: Ich habe Lehman-Brothers-Zertifikate gekauft. Darüber ärgere ich mich wirklich bis heute.

Sarah Dickmann führte das Interview.

→ INFO



Helmut Jungermann.

FOTO: PRIVAT

Buch „Die Psychologie der Entscheidung. Eine Einführung“ ist soeben in dritter Auflage im Spektrum-Verlag erschienen. Es ist Lehrbuch, aber zugleich allgemeinverständlich geschrieben und kostet 35,95 Euro.

Autor Professor Helmut Jungermann (67) lehrte an der TU Berlin am Institut für Psychologie und Arbeitswissenschaft und spezialisierte sich mit seiner Forschungsgruppe seit seiner Doktorarbeit „Rationale Entscheidungen“ auf das Phänomen des Entscheidens.