



Deutscher Verband für Bildungs- und Berufsberatung e.V.

Achim Wagner

Entscheiden Sie sich mal!

– „*Wege entstehen dadurch, dass man sie geht*“ –

Vortrag

Herl 2008

Achim Wagner, geboren 1964, lebt mit Partnerin und zwei Kindern in der Nähe von Trier. 1983-1986 Studium an der Fachhochschule der BA in Mannheim, 1994 Weiterbildung zum Berufsberater, 2001-2002 berufs begleitende Weiterbildung zum Laufbahnberater (ZLM). 1988-2005 berufstätig als Arbeitsvermittler und Berufsberater, seit 2005 als Teamleiter in der Bundesagentur für Arbeit (BA). 1998 bis 2005 stellvertretender Vorsitzender des dvb. Lebensmotto: Wege entstehen dadurch, dass man sie geht.

Gliederung:

Begrüßung und Einleitung	3
Kopf oder Bauch?	3
Entscheidungsstile – Entscheidungspersönlichkeiten	5
Woran wir merken, dass wir uns entschieden haben – Oder: „Kurt Tucholsky – Neues Leben“	6
„Wenn du wissen willst ...“	8
„Entscheide dich, wie du dein Leben sehen willst“	9
Was uns das Entscheiden manchmal schwer macht – und was uns dann helfen kann	10
Literatur	12

Veröffentlichung mit freundlicher Genehmigung des Autors



Herausgeber der Reihe dvb-script:
dvb • Deutscher Verband für Bildungs- und Berufsberatung e.V.
© Schwerte • Düsseldorf • 2009

Achim Wagner

Entscheiden Sie sich mal!

– „*Wege entstehen dadurch, dass man sie geht*“ –

Begrüßung und Einleitung

Guten Abend und herzlichen Glückwunsch!

Sie haben sich entschieden – Sie haben sich dazu entschieden, heute Abend hier zu sein. Vielleicht ist es Ihnen gar nicht leicht gefallen: Ihr Arbeitstag war hart und die Couch verlockend, oder im Fernsehen hätte ausnahmsweise ein Film auf Sie gewartet, der Sie sehr interessiert hätte – ausgerechnet heute. Aber Sie sind hier.

Und damit haben Sie das gemacht, um das es uns heute Abend geht: Sie haben eine Entscheidung getroffen.

Vielleicht denkt der eine oder andere „War doch gar nicht schwer – ich hatte mich dazu entschieden, und dazu stehe ich.“ Schön, wenn es so war. Wir werden heute Abend darüber sprechen, was uns das Entscheiden manchmal schwer macht. Ich möchte mit Ihnen die Frage betrachten, ob Entscheidungen im Kopf oder im Bauch entstehen. Darüber, dass es verschiedene Entscheidungsstile gibt. Und über die Frage, woran wir merken, dass wir uns tatsächlich entschieden haben.

Kopf oder Bauch?

Wie trifft man eigentlich eine Entscheidung? Mit dem Verstand? Oder mit dem Gefühl?

Viele Entscheidungen, so hören wir immer wieder, sind viel zu wichtig, als dass man sie einfach „aus dem Bauch heraus“ entscheiden kann. Eine vernünftige Entscheidung trifft man mit dem Kopf, wenn sie nicht mit dem Kopf, sondern im Bauch fällt, ist sie also unvernünftig, ist sie dann vielleicht sogar falsch?

Der amerikanische Staatsmann Benjamin Franklin schrieb an seinen Neffen, der sich unschlüssig über eine anstehende Heirat war, um ihm folgenden Rat zu geben:

„Wenn du zweifelst, notiere alle Gründe, pro und contra, in zwei nebeneinander liegenden Spalten auf einem Blatt Papier, und nachdem du sie zwei oder drei Tage bedacht hast ... prüfe, welche Gründe oder Motive in der einen Spalte denen in der anderen an Wichtigkeit entsprechen ... und wenn du alle Gleichwertigkeiten gestrichen hast, kannst du sehen, wo noch ein Rest bleibt ... Dieser Art moralischer Algebra habe ich mich häufig in wichtigen und zweifelhaften Angelegenheiten bedient ... Nebenbei, wenn du sie nicht lernst, wirst du dich, fürchte ich, nie verheiraten.“ (Grigerenzer 2007, Seite 13)

Sehen Sie, wie einfach es ist, sich zu entscheiden: Man muss nur vernünftig Gründe und Gegengründe abwägen, und sehen, welche überwiegen.

Hiermit befasst sich sogar eine eigene Forschungsrichtung in der Wissenschaft, die so genannte Entscheidungsforschung. Ein Beispiel für Entscheidungsforschung ist das SEU-Modell, wobei SEU für „subjective expected utility“ steht – die Maximierung des subjektiv erwarteten Nutzens.

Wenn zum Beispiel die Führungskraft in einem Unternehmen vor der Entscheidung steht, die Buchhaltung auf ein neues System umzustellen oder nicht, könnte er anhand des SEU-Modells berechnen, dass

- Für das neue System sprechen
Einsparung von Kosten Wert 0,6
Exaktere Information Wert 1,2
Schnellere Information Wert 1,6
Größere Kapazität Wert 2,4
Summe: Wert 5,8
- Gegen das neue System sprechen
hohe Anschaffungskosten Wert -0,3
Unzufriedenheit unter den Mitarbeitern Wert -3,0
niedrigeres Abteilungsbudget Wert -1,0
weniger Flexibilität Wert -1,0
Summe Wert -8,0
- Ergebnis: Da die Pro-Argumente den Wert von +5,8 ergeben, die Contra-Argumente den Wert von -8,0, unterbleibt die Anschaffung des neuen Buchhaltungssystems

(Rosenstiel u.a. 2005, Seite 213)

Also alles ganz einfach, nicht wahr? Maximiere deinen subjektiven Nutzen, und schon triffst du die objektiv richtige Entscheidung.

Ein Professor der Columbia University in New York überlegte eines Tages hin und her, ob er das Angebot einer anderen Universität annehmen sollte. Schließlich nahm ihn ein Kollege beiseite und riet ihm: „Maximiere doch einfach deinen erwarteten Nutzen – du schreibst doch immer darüber.“ Darauf entgegnete der Professor entnervt: „Hör auf damit – das ist jetzt ernst.“ (Grigerenzer 2007, Seite 11)

Es gibt mittlerweile wissenschaftliche Erkenntnisse darüber, dass Entscheidungen zwar oft durch Vernunftgründe abgewogen, aber letztlich durch Gefühl – sozusagen im Bauch – getroffen werden. Hier waren Forschungsergebnisse wegweisend, die aus leider traurigem Anlass entstanden sind: Menschen, die durch einen Unfall Hirnschädigungen erlitten hatten, konnten beispielsweise noch Argumente, die für oder gegen eine Entscheidung gesprochen hätten, abwägen – aber die Entscheidung selbst konnten sie nicht treffen, weil sie zwar die für logisches Denken zuständigen Gehirnteile noch verfügbar hatten, aber nicht mehr die für emotionale Empfindungen. (Gieseke 2005, Seite 47)

Kopf oder Bauch? – Die Wissenschaft hat die Antwort gebracht. Mein Vorschlag lautet:

Bereite deine Entscheidung durch rationales Abwägen vor – und entscheide dann spontan im Bauch.

Entscheidungsstile – Entscheidungspersönlichkeiten

Die Frage, wie wir unsere Entscheidung treffen, ist nicht einfach eine Frage des Geschmacks oder der Laune. Unser Entscheidungsstil ist eine Frage unserer Persönlichkeit.

Wie treffen Sie Ihre Entscheidungen? Im stillen Kämmerlein? Oder beraten Sie sich mit Menschen Ihres Vertrauens? Beides hat Vorteile: Im stillen Kämmerlein kann ich mir in Ruhe Für und Wider überlegen, ohne durch andere Überlegungen gestört zu werden. Berate ich mich mit anderen, hat es den Vorteil, dass ich andere Sichtweisen höre, die ich bislang vielleicht gar nicht bedacht habe. Beides hat aber auch Nachteile: Wenn ich dazu neige, im stillen Kämmerlein zu entscheiden, werde ich für meine Umgebung schwer einschätzbar – „Jetzt hat er wieder was“, „Jetzt brütet er wieder was aus“ – und am Ende kann es sein, dass ich bei meiner Entscheidung einen wesentlichen Aspekt übersehen habe. Wenn ich hingegen dazu neige, mich mit anderen zu beraten, kann es sein, dass ich am Ende verwirrt bin, „weil jeder mir etwas anderes sagt“ oder vielleicht auch insgeheim die Hoffnung hatte, ein anderer nimmt mir die Entscheidung ab. Also: Introvertiert oder extrovertiert zu sein, ist eine Frage, die für unsere Entscheidungsfindung wichtig ist.

Eine andere Ebene betrifft die Bedeutung von Intuition für die Entscheidung. Die einen ziehen ihre Schlussfolgerungen auf Grund von Fakten, greifen auf gemachte Erfahrungen zurück, beziehen ihre Entscheidungen auf detaillierte Wahrnehmungen. Die anderen greifen bei ihren Entscheidungen eher auf Inspiration zurück, suchen nach Zusammenhängen. Den einen Entscheidungstyp werden Sie eher mit Checkliste und Kriterienkatalog im Kaufhaus sehen, er wird sich sorgfältig informieren und viele Details ansammeln, bevor er zur Entscheidung kommt. Den anderen Typ werden Sie vielleicht eher dadurch erkennen, dass er sich erst einmal im Möbelgeschäft umschaute, Farben und Formen bewundert, probe sitzt und auf die freundliche Frage des Verkäufers, was er denn sucht, erwidert „Ach, ich schau mich nur um. Übrigens, ich hätt´ da mal `ne Frage...“

Eine weitere Ebene betrifft die Strukturiertheit von Entscheidung und hat mit der eben genannten große Ähnlichkeit. Die einen brauchen für ihre Entscheidung einen klaren Plan, gehen systematisch und methodisch vor, fühlen sich sicherer mit Strukturen, hassen Stress in letzter Minute. Die anderen treffen ihre Entscheidungen spontan, zeigen sich flexibel, sind anpassungsfähig, fühlen sich durch Druck, der in letzter Minute entsteht, stimuliert.

Eine vierte Ebene bezieht sich auf die Bedeutung der Mitmenschen für die eigene Entscheidung. Die einen achten sehr stark darauf, wie es anderen Menschen mit ihrer Entscheidung geht, wollen, dass sich jeder einbezogen, dass sich niemand übergan-

gen fühlt, wollen als offen und transparent erlebt werden. Die anderen machen ihre Entscheidung allein von den Fakten abhängig, sie sind rein an der Sache interessiert und der Meinung, dass sich die Mitmenschen mit der getroffenen Entscheidung arrangieren.

Jetzt habe ich Ihnen im groben eine mögliche Unterscheidung von Entscheidungsstilen angeboten – es gibt natürlich weitere. Diese Unterscheidung orientiert sich an dem Myers-Briggs-Typeninventar MBTI, einem Persönlichkeitstest, der auf den Arbeiten von C. G. Jung und der amerikanischen Psychologin Katherine Briggs basiert.

Sie werden fragen, welcher Entscheidungsstil der jeweils bessere ist und vielleicht auch schon eine Antwort für sich gefunden haben. Die Wissenschaft hat ebenfalls eine klare Antwort gefunden: Es gibt keinen guten und keinen schlechten Entscheidungsstil. Jeder hat seinen Vorteil, aber auch seinen Nachteil. Der eben angesprochene MBTI wird auch zur Teambildung genutzt, eben weil er die vorhandenen Entscheidungsstile in einem Team heraus finden und ihre Vorteile für die Teamarbeit sichtbar machen kann.

Für unseren heutigen Abend möchte ich als Merksatz anbieten:

Entscheiden Sie sich, wie Sie wollen, aber machen Sie sich Ihren Entscheidungsstil bewusst – und stellen Sie ihn auch mal in Frage.

Woran wir merken, dass wir uns entschieden haben – Oder: „Kurt Tucholsky – Neues Leben“

„Von morgen ab fängt ein neues Leben an.

Der Doktor Bergmann hat einen ordentlichen Schreck bekommen, als er mich ansah, und ich bekam noch einen viel größeren.

„Was machen Sie denn, lieber Freund?“, fragte er leise.

„Was – was ist denn?“, sagte ich.

„Haben Sie etwas mit der Leber?“, fragte er. „Ihre Augen gefallen mir gar nicht. Kommen Sie mal in den nächsten Tagen zu mir!“ Natürlich gehe ich hin. Ich weiß schon, was er mir sagen will, und er hat auch ganz recht. So geht das nicht mehr weiter.

Also von morgen ab hört mir das mit dem Bier bei Tisch auf. Wenn mir Mutter wieder Hamann-Schokolade durch Emmy schicken lässt, gebe ich sie den Kindern. Und Edith darf nicht mehr so fett kochen. Gestern hab ich ihr noch gesagt ... Nein gestern hab ich gefragt, ob noch Stopfleber da ist – das ist wahr. Aber das hört mir jetzt auf.

...

Von morgen ab nehme ich den spanischen Unterricht wieder auf. Jeden Tag abends im Bett ein halbes Stündchen Spanisch – das geht ganz gut und bringt einen auf andere Gedanken. Dann kann ich die Reise nach Südamerika machen – ich werde Edith nichts sagen – das wird eine Überraschung, wenn ich auf dem Dampfer so ganz lässig Spanisch spreche – als ob sich das von selbst verstände – Hähä!

Übermorgen fängt ein neues Jahr an – ich werde ein anderer Mensch.

Von übermorgen ab wird alles ganz anders gehen. Also erst einmal muss die Bibliothek aufgeräumt werden – das wollte ich schon lange. Aber jetzt geht's los. Von übermorgen ab mache ich nicht mehr diese kleinen Läpperschulden – eigentlich sind das ja gar keine Schulden – aber ich will das nicht mehr. Und die alten bezahle ich alle ab. Alle. Von übermorgen ab höre ich wieder regelmäßig bildende Vorträge – man tut ja nichts mehr für sich. Ich will wieder jeden Sonntag ins Museum gehen – das kann mir gar nicht schaden.

Denn die Hauptsache ist bei alledem: Man muss sich den Tag richtig einteilen. Ich lege mir ein Büchelchen an, darin schreibe ich alles auf – und dann wird jeden Tag unweigerlich das ganze Programm herunter gearbeitet – unweigerlich. Von morgen ab. Nein, von übermorgen ab. Im nächsten Jahr – huah, ich bin müde. Aber das wird fein: Kein Bier, keine Süßigkeiten, turnen, früh aufstehen, Karlsbader Salz, durch den Tiergarten gehen. Spanisch lernen, eine ordentliche Bibliothek, Museum, Vorträge, Vaseline auf den Waschtisch, keine Schulden mehr, Rasieren lernen, Radio basteln – Energie! Hopla, das wird ein Leben!“

Berlin, den 31. Dezember 1920 ... 1921 ... 1922 ... 1923 ... 1924 ... 1925
(Kurt Tucholsky: Neues Leben, ohne Quellenangabe)

Tja, liebe Anwesende. So kann es gehen. Ähnlichkeiten mit lebenden Personen oder tatsächlichen Verhaltensweisen sind natürlich rein zufällig und vom Autor nicht beabsichtigt – nicht wahr?

Man kann diese kleine Geschichte zu verschiedenen Themen als Anstoß nehmen – zum Beispiel auch bei „Ziele setzen“, dem Thema meines nächsten Vortrages. Dennoch habe ich sie heute, bei meinem Vortrag über Entscheidungen, erzählt.

Warum?

Weil zu jeder Entscheidung die Ausführung gehört und damit auch die Ausführbarkeit. In unserer Geschichte hat die liebenswürdige Hauptperson viele Entscheidungen getroffen – und doch eigentlich keine. Eine Aneinanderreihung von Ideen – eine schöner als die andere – aber keine Rede davon, wie sie umgesetzt werden sollen.

Daher meine These: Zu einer Entscheidung gehört deren Umsetzung. Wer eine Entscheidung nicht umsetzt, hat sie in Wirklichkeit gar nicht getroffen.

Als Essenz dieser These würde ich den schönen Satz wählen, den Sie wahrscheinlich bereits kennen – er stammt ebenso wie die hübsche Geschichte eben von Kurt Tucholsky:

„Es gibt nichts Gutes außer man tut es.“

„Wenn du wissen willst ...“

Vom Preußenkönig Friedrich, der alte Fritz genannt, wird folgende Geschichte erzählt:

Anlässlich des Besuchs einer Gesandtschaft des osmanischen Sultans hatte Friedrich sich einen sehr reichen und glänzenden Rock anfertigen lassen. Als dieser Rock am Tag vor der Audienz abgeliefert wurde, ließ Friedrich ihn in die Ecke legen. Man fragte ihn, ob er ihn nicht anprobieren wolle. „Wozu?“, fragte Friedrich verächtlich, „Der Schneider hat ja mein Maß. Morgen ist noch Zeit genug dazu.“

Am nächsten Morgen holte der Kammerdiener den türkischen Gesandten und sein Gefolge in den Hofkutschen mit einer großen Eskorte ab, und man meldete dem König, dass es Zeit sei, dass er sich ankleide. „Nein“, antwortete Friedrich, „ich habe noch eine Menge Zeit übrig.“ Nach einer halben Stunde wagte man dieselbe Bemerkung noch einmal zu machen und erhielt dieselbe Antwort. Endlich war die Gesandtschaft schon in der Straße selbst, die zum Schloss führt; man brachte Friedrich das Staatskleid, aber er sagte: „Jetzt ist keine Zeit mehr dazu – übrigens bin ich auch so gut angezogen.“ – und setzte sich mit seinem alten Hut, mit den alten ganz abgetragenen Stiefeln und der alten, fadenscheinigen Uniform auf den Thron, um die Gesandtschaft zu empfangen.

(Albrecht 2000, Seite 95/96)

Da hat der alte Fritz wohl eine Entscheidung getroffen – nämlich die, eine prunkvoll auftretende Gesandtschaft in seiner schäbigen Alltagskleidung zu empfangen. Es war aber keine bewusste Entscheidung, sonst hätte er wohl kaum das teure Gewand anfertigen lassen, denn dieser Preußenkönig achtete sehr auf Sparsamkeit. Er wusste wohl, dass die diplomatischen Gepflogenheiten ein bestimmtes Auftreten erforderten, und deshalb ließ sich den Rock schneiden. Und er hatte wohl auch vor, ihn anzuziehen – eigentlich. Wenn er dies nicht vorgehabt hätte, hätte er dies gesagt, denn auf die Meinung seiner Untertanen scherte er sich nicht. So aber hatte er – eigentlich – vor, sich umzuziehen, schob dies aber immer wieder hinaus, bis es „zu spät“ war.

Kennen Sie das von irgendwoher?

Sie sagen Ihrem Kind, es solle sein Zimmer aufräumen, es sagt „Ja“, aber es tut es nicht. Oder vielleicht haben Sie selbst schon etwas Unangenehmes so lange vor sich her geschoben, bis es sich erledigt hat.

Menschen versprechen, etwas zu tun, aber sie tun es nicht. Manche wissen von vorneherein, dass sie es gar nicht tun werden, die meisten geben ihr Versprechen jedoch ab, indem sie – eigentlich – durchaus vorhaben, es zu erledigen – eigentlich!

Aus der Individualpsychologie stammt aus dieser Erkenntnis heraus der Satz: „Wenn du wissen willst, was du willst, schau auf das, was du tust.“ (vgl. Dreikurs 2000, Seite 49 bis 55)

Wenn Sie wissen wollen, ob Ihr Kind seine Hausaufgaben machen will, schauen Sie einfach, ob es hinter seinem Schreibtisch sitzt, ob es ein Heft aufgeschlagen und einen Füllhalter in der Hand hat. Und achten Sie darauf, ob es schreibt und ob es liest.

Klar, kann es in die Luft gucken und sagen, dass es gerade dabei sei, etwas auswendig zu lernen. Kann sein, dass das stimmt. Kann aber auch sein, dass es gerade an eine Portion Eis, an das nächste Fußballspiel oder das Treffen mit dem Freund denkt.

Wenn du wissen willst, was du willst, dann schau auf das, was du tust. Gilt für die Geschichte von Tucholsky – gilt für den Alten Fritz – gilt für jeden von uns.

Also merken wir uns aus dieser Sequenz: Wenn du wissen willst, was du willst, schau auf das, was du tust.

„Entscheide dich, wie du dein Leben sehen willst“

Wir haben bisher über Entscheidungen gesprochen, die mit der Bewältigung einer konkreten Situation zu tun hatten – der Preußenkönig Friedrich hatte sich, wenn auch unbewusst, entschieden, in der konkreten Situation seine schäbige Alltagskleidung anzubehalten und so die prunkvolle türkische Gesandtschaft zu empfangen.

Aber auch die Frage, wie jeder von uns sein Leben führen, wie er sich und seine Umwelt sehen will, ist Folge einer Entscheidung, die wir irgendwann getroffen haben und jeden Tag neu treffen, indem wir sie nicht ändern.

Hierbei ist es ja so, dass jeder von uns sich so verhält, wie es ihm als vollkommen selbstverständlich vorkommt. Die Schwierigkeit entsteht ja nur, dass wir täglich Mitmenschen begegnen, die sich ebenfalls für eine Verhaltensweise entschieden haben, die ihnen selbstverständlich erscheint. Aus der Tatsache, dass „der andere“ sich komisch verhält (wir selbst nicht, denn unser Handeln erscheint uns ja selbstverständlich richtig), können wir ableiten, dass verschiedene Entscheidungen, das eigene Leben zu sehen, möglich sind.

Aber grau ist alle Theorie. Lassen Sie mich das, worum es mir geht, anhand einer kleinen, selbstverständlich erfundenen, Geschichte erläutern, die wir Paul Watzlawick verdanken. Sie geht so:

„Ein Mann will ein Bild aufhängen. Den Nagel hat er, nicht aber den Hammer. Der Nachbar hat einen. Also beschließt unser Mann, hinüber zu gehen und ihn auszuborgen. Doch da kommt ihm ein Zweifel: Was, wenn der Nachbar mir den Hammer nicht leihen will? Gestern schon grüßte er mich nur so flüchtig. Vielleicht war er in Eile. Aber vielleicht hat er die Eile nur vorgeschützt, und er hat etwas gegen mich. Und was? Ich habe ihm nichts angetan; der bildet sich da etwas ein. Wenn jemand von ihr ein Werkzeug borgen wollte, ich gäbe es ihm sofort. Und warum er nicht? Wie kann man einem Mitmenschen einen so einfachen Gefallen abschlagen? Und dann bildet er sich noch ein, ich sei auf ihn angewiesen. Bloß, weil er einen Hammer hat. Jetzt reicht's mir wirklich. Und so stürmt er hinüber, läutet, der Nachbar öffnet, doch noch bevor er Guten Tag sagen kann, schreit ihn unser Mann an: Behalten Sie Ihren Hammer, Sie Rüpel!“

(Watzlawick 2001, Seite 38)

Auch hier sind Ähnlichkeiten mit lebenden Personen rein zufällig und selbstverständlich frei erfunden. Wirklich? Gehen Sie doch bitte kurz in sich.

Kennen Sie nicht auch Menschen, oder kennen Sie vielleicht nicht auch bei sich selbst Situationen, an die Sie sich jetzt erinnert fühlen?

Die Entscheidung, etwas von der negativen Seite zu sehen, hat Eingang in unsere Sprichworte gefunden, denken Sie nur an das „halb volle“ oder aber „halb leere“ Glas Wasser. In beiden Fällen beträgt der Volumeninhalt 50% des Rauminhalts des Wasserglases – aber die Entscheidung darüber, ob Sie dies als gut oder als schlecht ansehen, treffen Sie selbst.

Und mit der Haltung, wie Sie Ihr Leben sehen wollen, entscheiden Sie auch darüber, ob Sie und wie Sie bewusste Entscheidungen treffen.

Eine lukrative Arbeitsstelle ist ausgeschrieben – der eine bewirbt sich nicht, weil es sowieso keinen Sinn hat (denkt er), weil er sowieso keine Chance hat (weiß er) und weil er sich die Erfüllung der Anforderungen nicht zutraut (fühlt er) und weil er das Risiko der Absage scheut. Der andere bewirbt sich, weil er die Stelle gerne haben möchte, weil er sich auf die Herausforderung einlassen will und sich sagt „Mehr als Nein sagen können sie nicht.“

So beeinflusst unsere Sicht, unser Leben zu sehen, jeden Tag die Art und Weise, wie wir unsere bewussten Entscheidungen treffen.

Als Essenz dieser Aussage notieren wir uns den Satz: „Ob das Glas Wasser halb voll ist oder halb leer, entscheidest du jeden Tag selbst!“

Was uns das Entscheiden manchmal schwer macht – und was uns dann helfen kann

Sie kennen es sicher, wenn Sie mit sich ringen – ob Sie sich so oder so entscheiden. Die Gedanken schwirren durch den Kopf, die vorhandenen Alternativen kommen Ihnen alle gleich schlecht vor. Sie haben Angst, die falsche Entscheidung zu treffen.

Wir haben vorhin gehört, dass Entscheidungen im Bauch getroffen werden. Wenn es so ist, dass es letztlich das Gefühl ist, dass eine Entscheidung herbei führt, ist es wohl letztlich auch das Gefühl, das uns eine Entscheidung schwer macht.

Die Angst vor der falschen Entscheidung ist so ein Gefühl. Ist ja auch nachvollziehbar: Es gibt Entscheidungen, die sich nicht mehr rückgängig machen lassen. Angst ist ein Gefühl, dem Sie nicht mit logischen Argumenten beikommen können. Angst lässt sich nur durch ein anderes Gefühl aufwiegen und allmählich auflösen – zum Beispiel durch Mut oder durch Vertrauen. Mit Vertrauen meine ich Selbst-Vertrauen. Erinnern Sie sich an Situationen zurück, in denen Ihnen etwas ganz toll gelungen ist, und erinnern Sie sich an das Gefühl, dass Sie dabei hatten. Rufen Sie dieses Gefühl wieder in Erinnerung, wenn eine neue Entscheidung ansteht.

Suchen Sie das Gespräch mit Menschen, von denen Sie fühlen, dass Sie Ihnen gut tun. Von denen Sie wissen, dass Sie wertgeschätzt und akzeptiert werden – so wie Sie sind.

Schreiben Sie sich die Gedanken, die Ihnen durch den Kopf flitzen, auf – legen Sie das Papier weg und schlafen eine Nacht drüber. Holen Sie sich das Papier am nächsten Tag zur Hand – legen Sie Ihre Hand auf Ihren Bauch und spüren Sie, was Ihr Bauch Ihnen sagt.

Bauchentscheidungen sollen allerdings keine unüberlegten Entscheidungen sein.

Manchmal fällt uns eine Entscheidung auch schwer, weil wir uns unsicher fühlen. Diese Unsicherheit kommt oft daher, dass wir nicht wissen, was auf uns zukommt. Gegen diese Unsicherheit helfen Informationen. Beschaffen Sie sich Informationen, die für Ihre Entscheidungen wichtig sind. Wenn Sie gerne lesen – besorgen Sie sich Lesestoff zum Thema. Wenn Sie lieber sprechen und zuhören – suchen Sie Menschen, die sich in der Situation bereits schon mal befunden haben, und lassen Sie sich informieren, denken Sie hierbei daran, dass jeder Mensch sein Erlebtes durch seine eigene Brille sieht. Machen Sie sich schlau – und wenn dann die Unsicherheit weg ist, können Sie Ihre Entscheidung treffen. Wenn Sie nicht weg ist, dann –das verspreche ich Ihnen- steckt noch was anderes dahinter. Aber das ist ein ganz anderes Thema – das würde den Abend sprengen.

Was Ihnen dabei helfen kann, Entscheidungen zu treffen – ich möchte es kurz wiederholen:

Entscheidungen brauchen ein gutes Gefühl – trainieren Sie Ihr Selbst-Vertrauen – erinnern Sie sich an Situationen, in denen Ihnen etwas sehr gut gelungen ist, und an das Gefühl, das Sie dabei hatten

Entscheidungen brauchen eine gute Grundlage – beschaffen Sie sich die Informationen, die Sie brauchen, auf dem Weg, der Ihnen leicht fällt

Ich bin jetzt am Ende des Vortrages zum Thema Entscheidung angekommen. Vielleicht denken Sie „Alles leicht gesagt – aber wie soll ich das machen?“

Für diesen Fall habe ich noch ein Angebot für Sie: Mein nächster Vortrag wird das Thema haben „Visionen und Ziele – Wege entstehen dadurch dass man sie geht“. Ich werde über die Vision als Möglichkeit einer lebensleitenden Idee sprechen – nicht jeder muss eine Vision haben, aber wer sie hat, wird es leichter haben, seine Ziele zu benennen. Was Ziele und Entscheidungen miteinander zu tun haben, werden Sie dort ebenfalls erfahren.

Vielleicht entscheiden Sie sich dazu, dass wir uns dann wieder sehen.

In jedem Fall wünsche ich Ihnen einen sicheren Heimweg und danach eine Gute Nacht! –

Schön, dass Sie da waren – Vielen Dank!

Literatur:

ALBRRECHT, Norbert: „Der Alte Fritz in Anekdoten“, Buchendorfer Verlag, 2000, München

DREIKURS, Rudolf: „Grundbegriffe der Individualpsychologie“, Klett-Cotta-Verlag, 9. Auflage, 2000, Stuttgart

GRIGERENZER, Gerd: „Bauchentscheidungen“, C. Bertelsmann-Verlag, 2007, München

GIESEKE, Wiltrud: „Vielfalt der Weiterbildungsberatungen – Präzisierungen und Forschungsentwicklungen“ – In: Fachzeitschrift „dvb-forum“ des Deutschen Verbandes für Bildungs- und Berufsberatung, Selbstverlag, 2005, Schwerte

ROSENSTIEL, Lutz von & MOLT, Walter & RÜTTINGER, Bruno: Organisationspsychologie, Kohlhammer-Verlag, 9. Auflage, 2005, Stuttgart

TUCHOLSKY, Kurt: Neues Leben (ohne Quellenangabe)

WATZLAWICK, Paul: „Anleitung zum Unglücklichsein“, 22. Auflage, Piper-Verlag, 2001, München



Deutscher Verband für Bildungs- und Berufsberatung e.V.
Bundesvorsitzende: Birgit Lohmann
Geschäftsstelle c/o Annina Büchner, Ulanenstraße 20, 40468 Düsseldorf
Fon: 0211/453316, Email: kontakt@dvb-fachverband.de
www.dvb-fachverband.de