

Ratgeber

So bekommen Sie, was Sie wollen

Bessere Entscheidungen treffen, schneller Vertrauen aufbauen: Dr. Florian Ilgen erklärt, wie einfache Psychologie den Alltag erleichtert

Täglich treffen wir hunderte Entscheidungen, sowohl im Privat- als auch im Berufsleben. Und erkennen erst im Nachhinein, dass einige nicht die beste Wahl waren. Doch ist das Treffen besserer Entscheidungen erlernbar? Ja, sagt **Dr. Florian Ilgen**. Den promovierten Naturwissenschaftler und Entertainer interessiert nichts mehr, als herauszufinden, wie menschliche Entscheidungen getroffen werden und Vertrauen aufgebaut wird. Darum widmet sich diesen Fragen neben ihm demnächst auch ein Forscherteam der Ludwig-Maximilians-Universität in München.

Klar ist jedoch schon jetzt: „Statistisch gesehen treffen wir zu 65 Prozent nur Ja-Nein-Entscheidungen“, so Ilgen. Selbst Manager – das bewiesen Studien – würden bei ihren Entscheidungen zu 71 Prozent nur aus zwei Alternativen wählen. „Doch mehr als die Hälfte dieser Entscheidungen ist schlecht – sogar der Zufall wäre in diesem Fall mit seiner Fifty-Fifty-Chance ein verlässlicher Berater. Je mehr Optionen wir uns aber geben, desto geringer wird die Wahrscheinlichkeit, eine falsche Entscheidung zu treffen.“

DER O.R.G.A.-PROZESS

Da wir im Alltag auf Ja-Nein-Entscheidungen getrimmt sind, müssen wir erst wieder lernen, uns selbst mehr Möglichkeiten einzuräumen, erklärt der gebürtige Lindauer. Geht es beispielsweise darum, ob wir einen neuen Job annehmen sollen oder nicht, „sollten wir uns auch die Frage stellen, ob es genau dieser Job sein muss oder diese Abteilung.“ Wichtig sei, aus den üblichen Denkrastern auszubrechen.

Klingt leichter gesagt als getan, doch Florian Ilgen hat ein verlässliches System entwickelt, das beim Treffen besserer Entscheidungen hilft: den so genannten O.R.G.A.-Prozess. Er funktioniert so:

O – OPTIONEN ERWEITERN

Im ersten Schritt geht es wie im obigen Beispiel darum, die Optionen in Entscheidungsfragen zu maximieren. „Bei uns sollten die Alarmglocken läuten, wenn es nur Ja und Nein als Antworten gibt“, sagt der Ilgen. Optimal für die Ent-

scheidungsfindung seien drei bis fünf Optionen. „Die Rate der Fehlentscheidungen liegt dann nur noch bei etwa 32 Prozent.“

R – REALITÄTSPRÜFUNG

Der zweite Schritt bezieht sich, so Ilgen, auf unseren Bestätigungsfehler. „Oft ist es so, dass wir, wenn wir von etwas überzeugt sind, nur solche Meinungen annehmen, die unseren Vorstellungen entsprechen.“ Damit würden wir jedoch die Wirklichkeit verzerren, erklärt Ilgen. Helfen könne in dieser Situation das „Zoom in, Zoom out“ Prinzip.

Wollen wir beispielsweise ein neues Restaurant besuchen, checken wir vorher online die Kundenbewertungen – „so kann die persönliche Blindheit überwunden werden.“ Verlassen wir uns auf die Expertise und das Wissen vieler anderer, zoomen wir raus. Gleichzeitig müssen

wir aber die Betrachtungsweisen der Individuen abwägen, und damit rein zoomen. „Gibt jemand dem Restaurant nur einen Stern, weil der Koch so furchtbar scharfes Essen zubereitet, wir das jedoch mögen, müssen wir diese Meinung nicht berücksichtigen.“

G – GEWINNE ABSTAND

„Entscheidungen treffen Menschen meist emotional, darum sind Auto-Käufer so erfolgreich“, erklärt der Entertainer. Denn die Erfahrung bei der Testfahrt – im Auto zu sitzen, den neuen Duft zu riechen, das Leder zu spüren – weckt Emotionen in uns. „Und Entscheidungen, die wir in diesem Zustand treffen, sind meist schlecht.“ Es lohne sich daher, mindestens eine Nacht darüber zu schlafen.

A – ANNAHME DER FEHLENTSCHEIDUNG

Bei jeder Entscheidung die wir treffen, müssen wir davon ausgehen, dass sie falsch sein könnte, sagt Florian Ilgen. Daher sei es ratsam, sich selbst Deadlines zu set-

zen, um im Notfall die Reißleine ziehen zu können. „Denn Menschen leben gerne mit ‚Autopilot‘.“ Das heißt, läuft etwas nicht, wie wir es uns wünschen, warten wir erst einmal ab und hoffen, es wird von allein besser. Tatsächlich wird es in der Regel jedoch schlimmer. „Beim Auto geht schließlich auch eine Warnleuchte an, wenn sich das Benzin dem Ende neigt.“

Fehler zu machen ist zwar wichtig, da wir aus ihnen lernen können. „Doch viele Menschen denken einfach zu kurzfristig, wollen gar die falschen Entscheidungen treffen. Und bedenken nicht die langfristigen Folgen...“

VERTRAUEN AUFBAUEN

Ähnlich einfach wie die Methode, um langfristig bessere Entscheidungen zu treffen, geht Ilgen auch das Zwischenmenschliche an. „Es ist gar nicht so schwer, das Vertrauen anderer zu gewinnen“, sagt er. Dafür brauche es vor allem den Vornamen. So banal diese These klingt, so glaubhaft kann der Lindauer das Phänomen beschreiben. Zwar ist der Vorname oft aus der Jugend noch negativ behaftet und verbunden mit Sätzen wie „Räum’ dein Zimmer auf!“, doch in einem positiven Zusammenhang wirke der Vorname verstärkend auf die gemeinsame Beziehung. Auch, weil sich der Gegenüber schlicht daran erinnert hat. Kommt dann noch Körperkontakt (beispielsweise eine Berührung am Arm) dazu, können starke Bindungen und Vertrauen entstehen, erklärt Ilgen.

„Denn Körperkontakt sorgt automatisch dafür, dass das soziale Bindungshormon Oxytocin ausgeschüttet wird“, sagt er. Diese Behauptung untermauert der Redner mit der so genannten Trinkgeld-Studie („The Midas Touch“), die besagt, dass wenn Kellner Körperkontakt suchen, ihr Trinkgeld um 14 bis 17 Prozent steigt. Allerdings kann sich der positive Effekt des Vornamen-Nennens und Körperkontakt-Suchens auch abnutzen, wenn auffällig oft davon Gebrauch gemacht wird. „Denn Menschen wollen sich nicht fremdbestimmt fühlen – dann schalten sie ab.“ Im richtigen Maß eingesetzt, können diese einfachen psychologischen Tricks jedoch helfen, den Alltag erfolgreich zu meistern.

Viviane Offenwanger



FOTO: DR. FLORIAN ILGEN



Mehr Infos zum Vortrag von Redner Florian Ilgen:

www.florianilgen.de/vortrag