

PSYCHOLOGIE HEUTE

LEBEN

Die bessere Wahl

Entscheidungen sind immer das Ergebnis eines Prozesses. Dieser ist ziemlich fehleranfällig – kann aber durch eine kluge Strategie optimiert werden.

VON HEIKO ERNST

 10. JUN 2020

Vertrauen Sie Ihrer Ratio oder doch eher der Intuition? Sicher ist: Für gute Entscheidungen brauchen wir beides. Betrachten wir die Kopfseite: Wie steht es mit der Urteilsfähigkeit und dem logischen Schlussfolgern? Tatsächlich kennt die Kognitionsforschung eine Vielzahl von Denk-, Urteils- und Entscheidungsfehlern, die uns fast routinemäßig unterlaufen. Die Sozialpsychologie hat buchstäblich hunderte von möglichen Fehlerquellen identifiziert, die uns bei Entscheidungen in die Irre führen können.

Auch wenn theoretisch alle Denk- und Urteilsfehler berücksichtigt werden müssten, um ausnahmslos bessere Entscheidungen treffen zu können, ist das meiste schon gewonnen, wenn wir vier besonders häufige

und irreführende Denkfehler in den Griff bekommen:

Einrahmungseffekte: Wie sind die Entscheidungen formuliert, wie stellen sie sich uns dar? Erkennen wir Scheinalternativen, fallen wir auf deren trickreiche Präsentation durch andere rein? Etwa auf Vorschläge, die wir „nicht ablehnen können“?

Selbstbestätigungseffekte: Sobald wir mental eine Vorentscheidung getroffen haben oder emotional bereits zu einer Alternative neigen, suchen wir nur noch nach Argumenten, die diese Tendenz untermauern. Der Prozess ist nicht mehr offen.

Kurzzeitiges Wohlfühl: Wir treffen viele Entscheidungen, weil wir uns kurzfristig gut fühlen oder die Mühe eines längeren Entscheidungsprozesses vermeiden wollen.

Selbstüberschätzung: Wir erliegen dem Irrtum, wir seien clever, gut informiert, rational – kurz: wir seien gute Entscheider und wüssten fast immer, was gut für uns ist. Ein großer Irrtum! Entsprechend leichtfertig gehen wir manche Entscheidungen an.

Auf dieser Grundlage und in der Erkenntnis, dass alle vier „Tätergruppen“ im Gesamtpaket ausgeschaltet werden müssen (und können), entwickelten die Professorenbrüder Dan und Chip Heath von der *Duke* beziehungsweise *Stanford University* eine plausible Strategie: Gute Entscheidungen folgen dem sogenannten WRAP-Prozess, vier aufeinanderfolgenden Schritten bei der Entscheidungsfindung: W steht für das Weiten der Wahlmöglichkeiten, R für Realitätsprüfung, A für Abstand gewinnen, P für Problemvorsorge. Die beiden Entscheidungsforscher lassen sich dabei von der Metapher eines sehr beweglichen Suchscheinwerfers leiten: Das ganze Feld einer Entscheidung

sollte jeweils ausgeleuchtet werden. So werden diese Entscheidungsräume buchstäblich begehbar, der Scheinwerfer erhellt die persönlichen und zeitlichen Dimensionen.

Wie die WRAP-Strategie im Detail funktioniert, lesen Sie im ganzen Artikel „Die bessere Wahl“ in unserem aktuellen Themenheft der Reihe Psychologie Heute compact: Die Kunst sich zu entscheiden. Wie wir in unübersichtlichen Zeiten eine kluge Wahl treffen

DIE REDAKTION EMPFIEHLT

BEZIEHUNG

Und wenn ich ihn nun doch nicht liebe?

Zweifel an der eigenen Beziehung sind eine große Belastung – für den Partner und insbesondere den Betroffenen.

LEBEN

Narzissmus

Die Persönlichkeitsstörung ist in aller Munde – überall lauern scheinbar selbstverliebte Egoomanen. ► Doch wie tickt ein Narzisst wirklich?

BERUF

Burn on

Viele Menschen fühlen sich erschöpft: zu viele Pflichten, zu viel Druck. Über den Zustand kurz vorm Burn-out – und wie wir uns daraus befreien.

MEISTGELESEN

1 LEBEN

Empathie

Empathie gilt als erstrebenswert – aber zu viel davon kann schaden. Doch was genau bedeutet Empathie, wie kann man sie messen und verbessern?

2 LEBEN

Narzissmus

Die Persönlichkeitsstörung ist in aller Munde – überall lauern scheinbar selbstverliebte Egomanen. ► Doch wie tickt ein Narzisst wirklich?

3 GESELLSCHAFT

Passiv-aggressiv?

Psychologie nach Zahlen: Fünf Erkenntnisse über passiv-aggressives Verhalten – und wie man ihm begegnen kann.