

NEWS

Neuigkeiten über das Coaching von Kindern
und Jugendlichen und anderen interessanten
Informationen rund um die IPE Gemeinschaft



IPE
Coaching
für Kinder und Jugendliche



GNPE

Gesellschaft für angewandte
Neurowissenschaften und
Persönlichkeitsentwicklung e.V.

Themenbrief GNPE

*März 2018
Ausgabe 2*

*Gesellschaft für angewandte
Neurowissenschaften und
Persönlichkeitsentwicklung*

Editorial

Herzlich willkommen.

„Herr Paasch, ich kann mich nicht entscheiden. Was soll ich machen?“ Mit diesen Worten fasste eine junge Studentin ihr Dilemma zusammen, weswegen sie mich aufgesucht hatte. Das Problem war, dass sie sich zu einem Studienfach eingeschrieben hatte, wovon sie anfangs dachte, dass es ihren Interessen und Neigungen entsprechen würde. Jetzt, zu Ende des zweiten Semesters, war sie sich nicht mehr so sicher.

Entscheidungen können uns herausfordern. Jedenfalls wenn wir die verschiedenen Optionen bewusst wahrnehmen. Andererseits sind wir sehr entscheidungsfreudig. Im

Nullkommanix kommen so über den Tag verteilt circa 20.000 Entscheidungen zusammen. Einfach so – aus dem Bauch heraus.

Wie hängt das eigentlich zusammen? Warum fällt es uns oft leicht, eine Entscheidung herbeizuführen und warum zweifeln wir an manch eingeschlagenem Weg?

Versuchen wir mal etwas Licht ins Entscheidungsdickicht zu bringen.

Viel Freude beim Lesen wünscht

Ihr Daniel Paasch
Institutsleiter GNPE
Lehrtrainer für das IPE-Kinder- & Jugendcoaching

Gefühlte Entschluss-

Sache

“Wer schnell entschlossen ist, der strauchelt leicht.”

(Sophokles)

Meine Klientin..

.. wirkte recht verzweifelt. Sie fühlte sich ein wenig, als wäre sie in einer Sackgasse. Sie hatte ein anspruchsvolles Studienfach gewählt. Sicher.

Aber es lag nicht am Lernaufwand, den viele angehende Akademiker zu Beginn ihrer Universitätslaufbahn oft unterschätzen. Wie auch viele andere Studenten vor ihr, machte sie mit lernintensiven Phasen mal weniger gute oder auch mal bessere Erfahrungen. Kein Grund also, wegen erhöhter Lernbelastung die Flinte ins Korn zu werfen. Im Gegenteil. Sie war strebsam, bekleidete noch das ein oder andere kreative Hobby, hatte ein gesundes

familiäres Umfeld und einen zuverlässigen Freundeskreis. Sollte es also mal eng werden, hätte sie jede Menge Unterstützung erfahren. Und dennoch nagte der Zweifel an und in ihr. Schon seit Wochen war die Motivation im Keller. Ganz offensichtlich schien sie ihre Entscheidung, ihr anfänglich bevorzugtes Studienfach belegt zu haben, nun zu bereuen. Hatte sie zu leichtfertig gehandelt? War die Bauchentscheidung, wie sie es nannte, falsch?

Um das zu klären, mussten wir erst mal nachvollziehen, was Bauchentscheidungen überhaupt sind.

Automatismus.

Der morgendliche, noch leicht verschlafene Griff in den Kleiderschrank, lässt uns eine Hose für den Tag auswählen. Beim Frühstück merken wir, dass selbige für den anstehenden Kundenbesuch nicht geeignet ist, worauf wir uns flugs umentscheiden und umkleiden. Die verlorene Zeit holen wir wieder rein, indem wir darauf verzichten, uns die angedachte Tagesverpflegung einzupacken.

Während des Vormittags macht sich der Hunger bemerkbar. Wir gehen in die Kantine, nehmen eine kräftige und kalorienhaltige Mahlzeit zu uns, die unserem Körper zu schaffen macht,



Regelwerk



Erklären wir uns und unsere Anliegen, können Kinder das Leben leichter nachvollziehen.

weswegen wir das Kundenmeeting nur mit halber Aufmerksamkeit überstehen. Da wir gesundheitsbewusst leben wollen, joggen wir am Abend noch eine Extrarunde im Park, um den Kalorienüberschuss wieder abzubauen.

So geht das den ganzen Tag. Kleinere Entscheidungen – gerade diejenigen, die mit dem Sekundenzeiger im Nacken getroffen werden, fallen meist zugunsten der ersten von zwei möglichen Optionen aus. Es ist dabei unerheblich, ob es sich dabei um Konsumgüter handelt oder ob strategische Überlegungen im Raum stehen. Gerne reden wir dann von unterbewussten Entscheidungen

oder denen, die aus einem Bauchgefühl heraus entstanden sind. So ganz falsch ist das nicht. Aber auch nicht ganz korrekt.

Gewohnheitssache.

In Wahrheit haben wir uns über Jahre konditioniert. Die Psychologieprofessorin Dana R. Carney von der Universität von Kalifornien in Berkeley und ihre Kollegin Mahzarin R. Banaji kamen in ihren Studien zu dem Ergebnis, dass wir uns aus einer Liste von Möglichkeiten eher für die Erste entscheiden, da wir uns bereits im Vorfeld mit den zahlreichen Konsequenzen auseinandergesetzt haben. So haben wir es gelernt.

Noch vor wenigen Jahren gab es die Tischregel, dass man seinen Teller leer zu essen habe, damit es am folgenden Tag schönes Wetter gebe. Obwohl wir als Kinder schon ahnten, dass unser Einfluss auf die meteorologische Großwetterlage in Einheit vollständig verzehrter Fischstäbchen auffallend gering ist, ordneten wir uns der scheinbaren Wahlfreiheit unter.

Und so ging es eben weiter. Wir merkten uns, dass Entscheidungen Konsequenzen mit sich bringen – beginnend mit der Übellaunigkeit eines unsichtbaren Wettergottes. Ähnlich verhält es sich mit der Wahl des Studienfaches oder der Ausbildung.

Wie können IPE-Methoden Entscheidungen vereinfachen?

Kinder lernen schnell, dass Entscheidungen Konsequenzen mit sich bringen. Schon sehr früh müssen sie sich in einem reichhaltigen Regelwerk zurechtfinden.

Richtig ist, dass Kinder und Jugendliche mitentscheiden sollen. Als Eltern oder Erzieher sind Sie nach Artikel 12 der UN-Kinderrechtskonvention sogar dazu verpflichtet. Auf der anderen Seite sind Kinder aber auch schnell überfordert.

Eltern sind also ebenso angehalten Grenzen und Regeln zu setzen.

Das ist nicht immer einfach. Haben Kinder einmal schlechte Entscheidungserfahrungen gemacht, besteht die Gefahr des inneren Rückzugs. Zu schmerzhaft waren die Konsequenzen. Es entstehen

Blockaden, die sich im Weiteren negativ auswirken können.

Die **IPE-Methodik** nutzt ganz gezielt Techniken zur **Blockadenlösung**. So werden innere Stressoren für immer aus dem Weg geräumt.

Wenn auch Sie Kindern zu echter Stärke und Authentizität verhelfen wollen, schauen Sie doch mal hier vorbei:

<http://expertenwochen.ipe-akademie.de>

Rückblick

Mathegenie.

Blicken wir dazu einmal in die Zeit zurück, als wir selbst Pennäler waren: In manchen Schulfächern zeigten wir bessere Leistungen als in anderen. Nehmen wir exemplarisch einfach mal das Fach Mathematik. In einem solchen Fall unterstellen Eltern gerne ein grundlegendes Interesse an dem Schulfach. Schließlich hätte sich dieses schon im zarten Kindesalter manifestiert, weil es sich im erfolgreichen Aufbau übergroßer Legotürme andeutete.

Obwohl wir als Steppkes nicht die geringste Ahnung hatten, wie sich die Statik eines solchen Turmes berechnete, bejubelte man unser *mathematisches Geschick*. Nun könnte man also davon ausgehen, dass wir in Mathematik einen größeren Lerneifer an den Tag

legten, weil ein grundlegendes Interesse vorhanden war. Es schien uns leichter zu fallen und wurde auf eine Form von Motivation zurückgeführt. Dass das aber oft nur ein Teil der Wahrheit ist, wird gerne ignoriert.

Irrtum vorbehalten.

Es gibt viele Faktoren, die ein Unterrichtsfach positiv aufladen können. Ebenso verhält es sich umgekehrt. Nicht immer – und schon gar nicht ausschließlich – spiegeln Noten unsere tatsächlichen Potenziale zur Gänze wieder. Oft sind es eben nur unsere Erfahrungen mit jenem Wettergott, dessen negative Drohgebärden uns von Anfang haben einen Burgfrieden mit dem Fach Mathematik schließen lassen.

Entscheidungsgrundlagen stammen auch aus der

Kindheit.

Vergleichen macht glücklich, ist aber nicht immer richtig.

Fehlgeleitet.

„Strengt Euch gleich zu Beginn an, und wir werden gut miteinander auskommen“, könnte der eigentliche Grund für ein ausgiebigeres Lernverhalten in einem Schulfach sein. Bittere Pillen in Form einer klaren Ansage durch eine Autoritätsperson, sind halt manchmal wie Fischstäbchen.

Mit unseren Erfahrungen im Fach Mathematik, bei entsprechendem Arbeitsaufwand gute Erfolge zu erzielen, sind wir mehr oder weniger reibungslos durch die Schulzeit gekommen. Warum sollten wir das dann nicht auch studieren? Eine derart determinierte Studienwahl, ist oft gar keine.

Menschen lassen sich durch das Gefühl der Vertrautheit leiten. Die Wissenschaft bezeichnet dieses neurologische Abwägen zwischen bereits Bekanntem und Neuen als Rekognitionsheuristik. Bereits gemachte Erfahrungen lassen uns im Falle einer anstehenden Entscheidung auf diejenigen zurückgreifen, die unser Gehirn zuvor positiv gemarkert hat. Oft ist das für uns auch gut und richtig. Aber eben nicht immer. So genießen beispielsweise Markenartikel bis heute vielfach einen Vertrauensvorschuss vor gleichartigen No-Name-Produkten gleicher Qualität und Aufmachung. Sie kosten halt nur mehr.

Und obwohl wir offensichtlich – rein entscheidungstechnisch betrachtet –so unsere Präferenzen haben, lieben wir es dennoch über Alternativen zu verfügen. Jedenfalls glauben wir das gerne.

Gedächtniskrücke.

In Sachen Verkauf bedient man sich gerne des sogenannten Decoy-Effekts. Jeder Händler weiß um die Unentschlossenheit der Kunden, sollten sie sich für ein bestimmtes Produkt interessieren, welches beispielsweise höherpreisig ist. Auch wenn der Kauf seitens des Kunden nicht zwangsläufig erforderlich ist, besteht meist dennoch schon eine emotionale Präferenz.



Entscheidungen beruhen auf

Emotionen.

*“Ich traf die Entscheidung und wußte nicht,
mit wem sie verheiratet war.”*

(Manfred Hinrich)

Wenn dann noch die Notwendigkeit hinzukommt, weil Ersatz für etwas Bestehendes geschaffen werden muss, wird die Sache noch einfacher.

Nehmen wir einmal an, Sie interessieren sich für ein neues Auto. Entsprechend Ihrer Erfahrungen liebäugeln Sie mit einer bestimmten Marke und hier wiederum mit einem bevorzugten Modell. Ihre Vorgaben mit denen Sie zum Autohaus Ihres Vertrauens gehen, sind also relativ eindeutig. Manch ein Verkäufer macht jetzt von besagtem Effekt Gebrauch, den der amerikanische Marketingprofessor Joel Huber Anfang der 1980iger Jahre beschrieb. Er präsentiert Ihnen zunächst den gewünschten Wagen in zwei Ausstattungsvarianten. Von der

Einen erfahren Sie, dass das Modell über eine geringe Motorleistung und gerade mal über eine dürftige Basisausstattung verfügt. Es ist eben das Günstigste. Das zweite Modell hat alles, was Sie sich erträumen und lässt auch in Sachen Pferdestärken keine Wünsche offen. Der Haken ist, dass es die teuerste Ausstattungslinie ist. Obwohl Ihnen das letztgenannte Angebot natürlich besser gefällt – Autos haben auch immer etwas mit Status und Prestige zu tun – kalkulieren Sie innerlich die Mehraufwendungen einer erhöhten Ratenzahlung.

Vergleichsweise.

Ein geschulter Verkäufer bemerkt Ihren inneren Konflikt. Er wird

Ihnen aber nicht verraten, dass der durchaus beabsichtigt ist.

Den kurzen Moment Ihrer Unentschlossenheit nutzt er nun für ein drittes Angebot. Es wird Ihnen einen Vergleich vorgaukeln, der eigentlich keiner ist. Dieses Auto ist von der Ausstattung und der Leistung her nur knapp unter der teureren Variante. Der Kaufpreis ist dementsprechend etwas niedriger aber eben auch nicht überproportional. Anschließend versorgt der Händler Sie noch mit der Information, dass die Lieferzeit für Angebot Nummer drei exorbitant lange sein wird. So lange können und wollen Sie auch wieder nicht warten.



IPE-Coaching Tipp:

Wenn wir uns entscheiden müssen, suchen wir nach der für uns günstigsten Lösung.

Dabei sind wir bestrebt, Widersprüche aufzulösen. Wir übersehen aber häufig, dass beide Optionen nebeneinander existieren können. Der Mensch ist eben nicht nur gut oder böse. Gleiches gilt für die Jüngsten.

Machen Sie Ihren Kindern bewusst, dass beide Optionen in Betracht gezogen werden können. Das macht es einfacher. Arbeiten Sie zunächst die Widersprüche heraus:

Beispiel: Ordnung oder Chaos?
Freundschaft oder Distanz?
Vertrauen oder Kontrolle?

Lassen Sie dann Ihr Kind gewichten. Was ist ihm wichtiger? Was fühlt sich gut an? Ein aufgeräumtes Kinderzimmer, verkürzt das Suchen. Unordnung benötigt keine Zeit.

Suchen Sie dann einen Kompromiss, indem beide Aspekte berücksichtigt werden und miteinander koexistieren können. Besprechen Sie nach einiger Zeit, wie zufrieden alle Beteiligten mit dem Ergebnis sind.



Chance?

Und? Wie würden Sie sich jetzt entscheiden?

In aller Regel passiert an diesem Punkt etwas Erstaunliches: Ohne weitere Überlegungen greifen die Käufer oft zu der teureren Variante. Der Köder (engl. decoy) – also die dritte Variante – war maßgebend für die Entscheidung zwischen Angebot eins und zwei. Das Gehirn ist nun scheinbar leichter in der Lage, die Kriterien miteinander abzuwägen, obwohl der Informationsgehalt eigentlich nach wie vor ziemlich dürftig ist. Sie haben ja nicht viel mehr als ein paar Daten über Preis, Leistung und Ausstattung erfahren. Die drei unterschiedlichen Modelle haben Sie nicht in Augenschein nehmen, geschweige denn fahren können.

Klar. Universitäten oder

Hochschulen machen solche Angebote nicht. Dennoch kann man bei angehenden Studenten die Tendenz beobachten, sich bei einer bestehenden Studienpräferenz von den augenscheinlichen Annehmlichkeiten leiten zu lassen.

Kostenrelevant.

In erster Linie sind das Kriterien wie Chancen auf dem Arbeitsmarkt oder ein möglicher Verdienst. Und dafür nehmen sie auch mal die höheren Aufwendungen in Kauf – also wie unser Kunde im Autohaus.

Im ungünstigsten Fall haben wir es also schon mit zwei Vorgaben zu tun, die auf die Entscheidung des Studienfaches eingewirkt haben: der Notenwert im Fach Mathematik und die Aussicht auf ein gutes Leben, bei erfolgreich absolviertem Studium.



Ablenkt sind wir oft

abgehängt.

“Reine menschliche Entschliefungen, auch die anscheinend freiesten nicht, werden gefaßt ohne Motive.”

(Richard Wagner)

Zu viel Input.

Letzteres ist leider keineswegs sicher – ebenso wenig wie Ihnen ein Autoverkäufer garantieren wird, dass Sie mit Ihrem Neuerwerb 100%ig zufrieden sein werden.

Es gibt aber noch weitere Faktoren, die unsere Entscheidungsfähigkeit beeinflussen und manchmal auch verzweifeln lassen.

Wie schon erwähnt, mögen wir Wahlalternativen. Allerdings können uns zu viele Möglichkeiten auch überfordern, da wir ja gleichfalls die zugehörigen Informationen verarbeiten müssen.

Gefühl und Verstand geraten dann oft in Konflikt miteinander. Diese Beobachtung konnten Ökonomen an

der Stanford University machen, als sie folgendes Experiment durchführten:

Den teilnehmenden Probanden wurde erklärt, dass man ihr Gedächtnis testen wolle. Hierzu mussten sie sich mal zwei oder mal sieben Ziffern merken. Aber den Wissenschaftlern ging es gar nicht um die Gedächtnisleistung. Sie wollten wissen, inwieweit sich der Verstand durch das Gefühl außer Gefecht setzen lässt. Nachdem die Ziffernfolgen präsentiert worden waren, führten die Wissenschaftler die ahnungslosen Probanden beiläufig an einem Buffet mit Obstsalat und Schokokuchen vorbei. Dabei konnten sie beobachten, dass diejenigen Versuchsteilnehmer

öfters nach dem Kuchen griffen, die gerade dabei waren, sich die längere Ziffernfolge zu merken. Sind wir abgelenkt, haben unsere Gefühle offensichtlich leichtes Spiel.

Distanz schaffen.

Wollen sich junge Menschen für eine Ausbildung oder eine Studienrichtung entscheiden, holen sie Informationen zu allen möglichen Dingen ein. Wir jedermann, wollen auch sie möglichst rational entscheiden. Denn sie stellen ja gerade die Weichen für ihren weiteren Lebensweg. Irgendwann aber ist aber das Gehirn mit der Informationsverarbeitung überlastet.

Innenschau gibt uns

Klarheit.

“Wichtige Fragen sollten wir unter keinen Umständen von anderen zerantworten lassen.”

(Ernst Ferstl)

Wir tun also gut daran, komplexe Entscheidungen auch mal unbewusst zu fällen. Gerade dann besteht nämlich auch die Chance, den eigenen Interessen statt externen Informationen und Meinungen Folge zu leisten.

Emotion vs. Verstand.

Wenn wir von Potenzialen reden – und als IPE-Coaches tun wir das häufig ☺ - und wie man diese denn für ein erfülltes Leben einsetzen kann, meinen wir unter anderem auch unsere emotionalen Bedürfnisse. In Sachen Entscheidungen machen sie sich oft als das schon beschriebene Bauchgefühl bemerkbar.

Gerade bei der Berufswahl darf jenes Bauchgefühl ruhig eine wichtigere Rolle einnehmen als andere Informationen.

Wenn wir mal von der konditionierten Regel absehen, dass ein nicht leergeessener Teller für schlechtes Wetter Sorge, können wir nämlich unseren Neigungen und Emotionen leichter erforschen. Dass ein solches Vorgehen für unser persönliches Wohl sehr wesentlich sein kann, erfuhr der Staatsmann Benjamin Franklin bereits vor 300 Jahren. Ein junger Mann bat ihn um Rat, da er sich nicht zwischen zwei Frauen entscheiden konnte. Franklin empfahl ihm, sich die Vor- und Nachteile von beiden Damen auf

einem Blatt Papier zu notieren. Diejenige sollte den Zuschlag erhalten, die über die meisten positiven Eigenschaften verfügen würde.

Sinnstiftend

Der junge Mann tat, was ihm Franklin mit auf den Weg gegeben hatte. Während er schrieb, wurde ihm jedoch bewusst, dass seine Gefühle eigentlich zu der anderen Frau tendierten. Diese bat er dann, ihn zu heiraten. Auch wenn das Gefühl in diesem Fall entscheidungsgebend gewesen ist, so ist es erst durch die Intervention des Verstandes zu seinem Recht gekommen.



IPE-Coaching Tipp:

Machen Sie das Zukunftsspiel.

Suzy Welch entwickelte das sogenannte 10-10-10-Modell. Es ist einfach und unterstützt bei der Entscheidungsfindung. Suchen Sie mit Ihren Kindern alle Informationen, die für die Entscheidung bedeutend sind. Überlegen Sie dann gemeinsam wie sich die Parameter auf die Zukunft Ihres Kindes auswirken könnten:

Welche Auswirkungen hat meine Entscheidung in 10 Tagen?

Welche Auswirkungen hat sie in 10 Monaten?

Welche Auswirkungen hat sie in 10 Jahren?

Auch wenn Ihr Kind noch sehr jung ist und sich eine größere Zeitspanne nicht vorstellen kann, weiß es, dass die getroffenen Überlegungen langfristige Auswirkungen haben können. Tun Sie also einfach so als ob und bewerten Sie den Faktor Zeit in diesem Spiel nicht zu eng. Ihr Kind wird Freude daran haben.



Perspektive

Distanz schaffen.

Können wir uns bei komplexen Sachverhalten einfach nicht entscheiden, ist man immer gut beraten, eine Nacht darüber zu schlafen. Der gesundende Effekt des Schlafes, lässt uns die Dinge am folgenden Tag meist distanzierter und aus einem anderen Blickwinkel betrachten. Die emotionalen und verstandesmäßigen Kriterien des Vortages wirken oft ausgewogener. Oder anders: Herz und Verstand bilden eher eine Einheit.

Sind wir über einen längeren Zeitraum nicht in der Lage eine Entscheidung herbeizuführen, kann dies unter anderem daran liegen, dass der Ausgangssituation mehr Wert beigemessen wird, als sie eigentlich verdient. Karrierefragen gehören in diese Kategorie.

Ich weiß, dass diese Aussage durchaus kontrovers sein mag.

Sozialer Druck.

Nicht ausschließlich wir selbst, nehmen Bewertung vor. Ebenso ist es die Gesellschaft oder – enger gefasst – die Familie. Das aber hat Konsequenzen, wozu auch der Studienabbruch gehören mag.

Viele Studienabbrecher geben Überforderung als Grund für Ihre Entscheidung an. Die Fülle an Lernstoff macht fast 30 Prozent aller Befragten zu schaffen. Platz drei der genannten Gründe ist die mangelnde Studienmotivation. Falsche Erwartungen an das Studienfach verhaseln die Identifikation mit der einst getroffenen Wahl.

Wahre Intentionen sind

unabhängig.

“Manche Entscheidung sollte man nicht nur mit dem Kopf treffen.”

(unbek. Verfasser)

Sicherlich kann man diese beiden Gründe getrennt voneinander betrachten. Häufig ist es aber so, dass Lernüberforderung und mangelnde Motivation ursächlich miteinander verbunden sind. Die Entscheidung, eine bestimmte Ausbildung zu wählen, obliegt häufig auch gesellschaftlichen Konventionen.

Wertekanon.

Ein Beispiel: Einige junge Menschen tragen sich mit dem Gedanken ein künstlerisches Studium oder eine entsprechende Ausbildung anzugehen. Auch wenn man den Eindruck haben kann, dass eine modernen Gesellschaft, die sich in ihren Traditionen und Werten auf

das Wirken bekannter Denker und Dichter beruft, ein solches Ansinnen vollumfänglich unterstützen würde, machen wir in unseren Coachings immer wieder gegensätzliche Erfahrungen.

Eltern, Freunde und Bekannte raten den jungen Menschen zumindest im Erststudium etwas *Vernünftiges* zu lernen. Etwas, was *Hand und Fuß* hat, damit man seinen Lebensunterhalt später auch bestreiten kann. Geisteswissenschaften, Literatur oder Musik sind damit nicht gemeint.

Sehen wir mal davon ab, dass derartige Argumentationen den Lebensnerv einer Gesellschaft treffen können, vermitteln sie

überdies, dass der Interessent sich in seinen Bestrebungen und Ansichten nicht angenommen fühlt. Das ist nichts anderes als ein Angriff auf seine Persönlichkeit und damit sein Selbstwertgefühl.

Gefordert wird aber immer, dass junge Erwachsene ihren eigenen Weg gehen sollen – selbstbestimmt und stark. Ist das nicht paradox?

Gegenbewegung.

Weitverbreitete und damit gesellschaftlich akzeptierte Meinungen beschneiden uns in unserer Urteils- und Entscheidungsfreiheit. Sich gegen mehrheitliche Konventionen zu entscheiden, kostet Kraft.



Treffen wir keine Entscheidungen, werden wir

entschieden.



Andere Meinungen sind wertvoll - sollten aber selten entscheidungsrelevant sein.

Autonome Werturteile durchzusetzen, ist gerade für junge Menschen sehr schwierig. Wer sich aber nach den Meinungen anderer richtet, läuft Gefahr krank zu werden. Um das weniger beliebte Studium dann doch durchzustehen, nehmen inzwischen viele Studenten Psychopharmaka oder Aufputschmittel.

Viele Möglichkeiten - ein Weg.

Halten wir fest: Entscheidungen zu treffen, stellt uns manchmal vor Herausforderungen, gehen wir überwiegend kognitiv vor. Bauchentscheidungen sind eigentlich keine, weil unser Gehirn Erfahrungen abgespeichert hat, die blitzschnell miteinander verglichen

und abgerufen werden. Im Zweifelsfall wird derjenigen Erinnerung der Vorrang gegeben, die uns in der Vergangenheit zweckdienlich war, uns aber im gegenwärtigen Moment nicht weiterhilft.

Entscheidungen können auf neuronalen Konditionierungen beruhen. Diese entsprechen aber nicht zwangsläufig unseren Sehnsüchten und Wünschen. Wir mögen es Alternativen zu haben, finden aber ein Zuviel an Informationen belastend. Während unser Gehirn mit der Informationsverarbeitung beschäftigt ist, lassen wir uns leicht ablenken. Überhaupt lassen wir uns häufig von Desinformationen

beeindrucken. Wir akzeptieren unvollständige Informationen bei wichtigen Kauf- oder Berufswahlentscheidungen, fragen aber nach der exakten Zusammensetzung der Zutaten in der Tiefkühlpizza.

Nicht nur unsere Essgewohnheiten richten wir nach Maßstäben anderer aus, sondern wir finden sogar, dass unsere innersten Wünsche sich an gesellschaftlichen Werten zu orientieren haben. Wenn wir es noch einfacher ausdrücken wollen, dann vielleicht so: Wir sind nicht immer Herr/Frau der Lage. Und noch anders: Wir treffen auch mal Fehlentscheidungen.

Vermeide

Selbstkritik

“Der schwerste Entschluß liegt oft in dem Wort "Schluß.”

(unbek. Verfasser)

Selbstzerknirscht.

Einige behaupten, dass wir falsche Entscheidungen brauchen, um aus Ihnen zu lernen. Ich gehe da bedingt mit. Denn wie wir ja erfahren haben, braucht es ein wenig mehr als nur den reinen Lerneffekt. Und dennoch ist er wichtig. Die Frage ist nur, wie wir mit begangenen Fehlentscheidungen umgehen?

Haben wir in einer Angelegenheit falsch entschieden, neigen wir zu Reue. Zerknirschtsein oder Selbstanklage sind jedoch teure Stimmungslagen. Studien belegen, dass sie Lebenszeit- und energie kosten und damit das Immunsystem schwächen. Wir sind also gut damit beraten, wenn wir uns in

Psychohygiene schulen.

Alles ist gut und wird besser.

Haben Sie oder Ihr Kind mal wieder etwas an sich auszusetzen, weil eine Entscheidung getroffen worden ist, die sich als nachteilig erwiesen hat, bekräftigen Sie sich selbst, dass es keine Fehlentscheidungen gibt. Denn neben der Eigenanalyse und dem Lerneffekt kann man ebenso gut nach äußeren Faktoren suchen, die dazu beigetragen haben. Schon wird es leichter!

Schönfärberei?

Wenn Sie nun meinen, dass das nicht rational sei oder einer Selbsttäuschung gleichkäme, sei

Ihnen versichert, dass wie alle dieses Vorgehen eigentlich schon bestens beherrschen. Wir sind da ein wenig wie Pippi Langstrumpf, die von sich behauptet hat, sich die Welt nach ihren Vorstellungen zu gestalten.

So lässt sich beispielsweise mit Blick auf den KFZ-Markt an den Zulassungszahlen erkennen, dass die Verkäufe von SUVs überproportional zugenommen haben. Jeder weiß, dass diese Fahrzeuge im Verhältnis zu den weniger gewichtigeren und aerodynamischeren PKWs mehr Sprit benötigen. Sie belasten die Umwelt tendenziell mehr.

Und was machen wir?



IPE-Coaching Tipp:

Aufstehen.

Glaubt man dem Psychologen Frank Fischer von der Münchner LMU, lässt uns das simple Aufstehen bessere Entscheidungen treffen.

Wer im Stehen denkt, hat mehr Ideen. Viele Menschen, die in einem Büro arbeiten, wissen das und stehen zwischendurch bewusst auf.

Hat Ihr Kind Entscheidungen zu treffen, ermuntern Sie es aufzustehen und umherzugehen. Auch wenn nicht gleich eine Lösung gefunden wird, so nimmt Bewegung die Spannung aus Körper und Geist.



Freundlich

Wir reden uns den Kauf schön, indem wir die Bequemlichkeit oder die Sicherheit hervorheben. Wir machen das so lange, bis wir es selbst glauben. Das ist echte Überzeugungsarbeit.

Und meine Studentin?

Wir haben ihre persönlichen Interessen und Beweggründe hinterfragt. Die junge Frau hat sich während des Coachings eingehend überprüfen können. Auch Sie durfte feststellen, dass viele äußerliche Faktoren zur Studienwahl mitbeigetragen haben. Aber Sie hat, was mindestens ebenso wichtig ist, ihre Intention in ein Verhältnis zu den beeinflussenden Umständen setzen können. Es stellte sich dabei heraus, dass die anfängliche Frage nach der Fortsetzung des Studiums oder der

Realisierung anderer Möglichkeiten gar nicht des Pudels Kern war.

Vielmehr fanden sich nun reichlich Schnittmengen, die sie dazu veranlassten, vorerst weiterzumachen. Mehr noch: Sie arbeitet jetzt darauf hin, in dem gewählten Fach zu promovieren.

Quellenangaben:

<http://www.uvm.edu/pdodds/files/papers/others/2011/gilbert2011a.pdf>

http://www.dzhw.eu/pdf/pub_mag/mag-201002.pdf

<http://www.zeit.de/zeit-wissen/2011/06/Entscheidungen>

Bilder:

<https://de.fotolia.com>